

يمكن الحصول على النسخة المنشورة باللغة الإنجليزية
من مجلس معايير التقييم الدولية على العنوان التالي

 4 Lombard St, LONDON, EC37 9AA, UK

 WWW.IVSC.ORG

كما يمكن الحصول على النسخة المنشورة باللغة العربية
من الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم) على

 طريق أنس ابن مالك، حي الصحافة، الرياض، ص.ب. 1809
المملكة العربية السعودية

WWW.TAQEEM.GOV.SA 

لا يتحمل مجلس معايير التقييم الدولية والهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين والمؤلفون والناشرون أية مسؤولية عن الخسائر التي تلحق بأي شخص تصرف أو أحجم عن التصرف

حقوق الطبع والنشر محفوظة © 2019 لمجلس معايير التقييم الدولية IVSC
جميع الحقوق محفوظة، وقد تم منح الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين
(تقييم) ترخيص لترجمة معايير التقييم الدولية إلى اللغة العربية ونشر تلك
الوثيقة ورقياً وإلكترونياً باللغتين العربية والإنجليزية متقابلتين. وتعد الترجمة
العربية لهذه المطبوعة معتمدة من مجلس معايير التقييم الدولية وضمن
حقوق التأليف والنشر الخاصة به.



المحتويات

٧	مقدمة
١.	قائمة المصطلحات
١٦	الإطار العام لمعايير التقييم الدوليّة
	المعايير العامة
٢.	المعيار ١.١ نطاق العمل
٢٥	المعيار ١.٢ الامتثال للمعايير وأعمال البحث والاستقصاء
٢٩	المعيار ١.٣ إعداد التقارير
٣٢	المعيار ١.٤ أسس القيمة
٥.	المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم
	معايير الأصول
٧٦	المعيار ٢.٠ منشآت الأعمال والحصص فيها
٩٢	المعيار ٢١.٠ الأصول غير الملموسة
١١٧	المعيار ٢٢.٠ اللاتزامات غير المالية
١٣.	المعيار ٣.٠ الآلات والمعدات
١٤.	المعيار ٤.٠ الحقوق والمصالح العقارية
١٤٨	المعيار ٤١.٠ العقارات التطويرية
١٦٤	المعيار ٥.٠ الأدوات المالية



مجلس معايير التقييم الدولية (IVSC) هو جهةً مستقلةً غير ربحية تعمل لتطوير مهنة التقييم ورفع جودتها. ويهدف المجلس إلى بناء ثقة الجمهور في عملية التقييم من خلال تقديم معايير عالمية لتقييم الأصول قابلة للتطبيق والتنفيذ في كافة أنحاء العالم. كما يعتقد المجلس بأن تطبيق معايير التقييم الدولية بطريقة احترافية هو جزءٌ أساسيٌّ من النظام المالي.

يُستخدم التقييم ويعتمد عليه في نطاق واسع في الأسواق المالية وغيرها من الأسواق الأخرى، سواء للإدراج في القوائم المالية، أو الإمتثال للأنظمة واللوائح، أو لدعم أنشطة الإقراض المضمون والمعاملات الأخرى. ومعايير التقييم الدولية هي معايير للقيام بأعمال التقييم، باستخدام المفاهيم والمبادئ المعترف بها والتي تدعم الاتساق والثبات في ممارسة التقييم. ويعمل المجلس أيضًا على تعزيز القواعد الحاكمة لسلوك وكفاءة المُقيِّمين المُحترفين.

لجنة المعايير بالمجلس هي الجهة المسؤولة عن وضع معايير التقييم الدولية. وتتمتع هذه اللجنة بالاستقلالية في إعداد جدول الأعمال الخاص بها واعتماد مطبوعاتها. وفي إطار إعداد معايير التقييم الدولية، وتقوم اللجنة بما يلي:

- مراعاة الإجراءات الواجبة والمعمول بها لوضع أي معايير جديدة، ويتضمن ذلك إجراء المشاورات مع أصحاب المصلحة (مثل: المُقيِّمين، ومستخدمي خدمات التقييم، والمنظمين، ومؤسسات التقييم المهنية وغيرهم)، ونشر كافة المعايير الجديدة أو التعديلات الجوهرية على المعايير الحالية.
- التواصل مع الهيئات الأخرى المسؤولة عن وضع المعايير في الأسواق المالية.
- إقامة أنشطة توعوية تتضمن مناقشات وحوارات مع الجهات والأطراف المعنية بالإضافة إلى نقاشات موجهة مع مستخدمين محددین أو فئة معينة من المستخدمين.

والغاية من معايير التقييم الدولية هي زيادة ثقة المستخدمين في خدمات التقييم من خلال وضع إجراءات تقييم تتسم بالشفافية والثبات. ويقوم كل معيار بعمل أو أكثر مما يلي:

- تحديد أو وضع مبادئ وتعريفات مقبولة عالميًا.
- تحديد ونشر الأمور الواجب النظر فيها بعين الاعتبار عند القيام بأعمال التقييم وإعداد تقارير التقييم.
- الوقوف على الموضوعات التي تستلزم أخذها بعين الاعتبار، والأساليب الشائعة والمستخدمة في تقييم أنواع مختلفة من الأصول والالتزامات.

تحتوي المعايير على متطلبات إلزامية يجب اتباعها لكي يُعتبر تقرير التقييم ممثلًا لمعايير التقييم الدولية. ولا تُوجه مناحي محددة من المعايير، المُقيِّم أو تلزمه باتخاذ تصرف معين، ولكنها تقدم المبادئ والمفاهيم الأساسية التي يجب النظر فيها بعين الاعتبار عند إجراء عملية التقييم.

وتم ترتيب معايير التقييم الدوليّة على النحو التالي:

الإطار العام لمعايير التقييم الدوليّة

هو بمثابة تمهيد لمعايير التقييم الدوليّة، حيث يتضمن هذا الإطار مبادئ التقييم المتعارف عليها والمفاهيم التي ينبغي اتباعها عند تطبيق هذه المعايير فيما يخص الموضوعية، والحكم التقديري، والكفاءة وإمكانية الخروج عن المعايير.

المعايير العامة

تحدد هذه المعايير المتطلبات والاشتراطات الخاصة بكافة أعمال التقييم، بما في ذلك تحديد شروط مهمة التقييم، وأسس القيمة، وأساليب وطرق التقييم، وإعداد التقارير. وهي مصممة بحيث تكون قابلة للتطبيق على أعمال التقييم الخاصة بجميع الأصول ولأى غرض من أغراض التقييم.

معايير الأصول

تتضمن معايير الأصول متطلبات متعلقة بفئات محددة من الأصول، ويجب تطبيق هذه المتطلبات مع متطلبات واشتراطات المعايير العامة عند تقييم أي فئة معينة من فئات الأصول. وتُقدم معايير الأصول معلومات مرجعية عن الخصائص التي تؤثر على قيمة كل أصل، بالإضافة إلى متطلبات محددة لأساليب التقييم المتعارف عليها والطرق المستخدمة لكل أصل.

محتوى الكتاب

يحتوي هذا الكتاب على الإطار العام لمعايير التقييم الدوليّة، والمعايير العامة، ومعايير الأصول التي اعتمدها لجنة المعايير للمجلس في ٣١ يوليو ٢٠١٩م والتي تدخل حيز التنفيذ في ٣١ من شهر يناير ٢٠٢٠م.. ويسمح بتطبيق المعايير قبل تاريخ نفاذها.

التغيرات المستقبلية للمعايير

يعتزم مجلس المعايير مراجعة وتنقيح المعايير المنشورة بصفة مستمرة لإدخال التحديثات والمستجدات أو التوضيحات اللازمة كلما دعت الحاجة لذلك استجابة لطلبات أصحاب المصلحة والسوق. ولدى المجلس مشاريع مستمرة وقائمة قد تستلزم إضافة معايير جديدة أو التعديل على المعايير الموجودة في هذا الإصدار في أي وقت. وللإطلاع على آخر المستجدات والأخبار بشأن المشروعات الحالية أو التغييرات الوشيكة أو التي تم اعتمادها يمكن زيارة موقع المجلس على شبكة الإنترنت: WWW.IVSC.ORG.

١. نبذة عامة

- ١.١ تُعرّف هذه القائمة المصطلحات المستخدمة في معايير التقييم الدوليّة.
- ١.٢ تنطبق هذه المصطلحات على معايير التقييم الدولية فقط ولا تهدف إلى تعريف المصطلحات الأساسية لمجالات التقييم، والمحاسبة، والمالية التي يتوقع من المُقيّم معرفتها (انظر تعريف «المُقيّم»).

٢. المصطلحات

٢.١ الأصل أو الأصول

تسهيلًا لعملية قراءة المعايير ولتفادي التكرار يشير مصطلح «الأصل» و «الأصول» عمومًا إلى البنود التي تكون محور مهمة التقييم. وما لم ينص خلاف ذلك في المعيار يمكن اعتبار هذه المصطلحات على أنها تعني وتشمل كلاً من الكلمات التالية: «أصل»، مجموعة أصول، التزام، مجموعة التزامات، أو مجموعة من الأصول والالتزامات».

٢.٢ العميل

تُشير كلمة «العميل» إلى الشخص أو الأشخاص أو الجهة التي يتم إجراء التقييم لها. ويشمل ذلك: العملاء الخارجيين (أي عندما يكون المُقيّم متعاقدًا مع طرف ثالث)، وكذلك العملاء الداخليين (أي التقييمات المعدة لصاحب العمل).

٢.٣ الاستخدام المقصود

استخدام نتائج التقييم أو مراجعة التقييم كما حددها المقيم بناءً على تواصله مع العميل.

٢.٤ المُستخدم المقصود

العميل وأي طرف آخر مُعرف، باسمه أو نوعه، كمستخدم لتقرير التقييم أو مراجعة التقييم المقدم من المقيم بناءً على تواصله مع العميل.

٢.٥ الاختصاص القضائي

تُشير كلمة «الاختصاص» إلى البيئة القانونية والتنظيمية التي يتم فيها تنفيذ عملية التقييم. ويشمل القوانين واللوائح التي تسنها الجهات الحكومية (مثل: المقاطعة، والولاية، والبلدية)، والقوانين التي تضعها بعض الجهات التنظيمية حسب غرض التقييم (مثل: المصارف المركزية وهيئات تنظيم الأوراق المالية).

٢.٦ يُمكن

تصف كلمة «يُمكن» الإجراءات التي يقع على المُقيّم مسؤولية النظر فيها بعين الاعتبار. وتتطلب الأمور الموصوفة بهذه الطريقة اهتمام المُقيّم وفهمه. حيث إنّ إمكانية تطبيق هذه الأمور في عملية التقييم تعتمد على ممارسة المُقيّم لحكمه وخبرته المهنية في الظروف التي تتماشى مع أهداف المعايير.

٢.٧ يجب

تُشير كلمة «يجب» إلى مسؤولية غير مشروطة، أي يجب على المُقيّم الوفاء بالمسؤوليات من هذا النوع في جميع الحالات والظروف التي ينطبق عليها الشرط.

٢.٨ المُشارك

تُشير كلمة «المُشارك» إلى المشاركين المعنيين وفقاً للأساس (أو أسس) القيمة المستخدمة في مهمة التقييم (انظر المعيار ١.٤ أساس القيمة). وتتطلب الأسس المختلفة للقيمة من المُقيّم أخذ وجهات نظر مختلفة بعين الاعتبار، مثل: وجهات نظر «المشاركين في السوق» (مثل: القيمة السوقية، أو القيمة العادلة للمعايير الدوليّة للتقارير المالية) أو مالك معين أو مشتر مُحتمل (مثل: القيمة الاستثمارية).

٢.٩ الغرض

تُشير كلمة «الغرض» إلى سبب أو أسباب إجراء التقييم، وتشمل الأغراض العامة (على سبيل المثال لا الحصر) أغراض التقارير المالية، والتقارير الضريبية، ودعم التقاضي، ودعم المعاملات، ودعم قرارات الإقراض المضمون.

٢.١٠. ينبغي

تُشير كلمة «ينبغي» إلى المسؤوليات التي يفترض الالتزام بها. حيث يجب أن يمثل المُقيّم مع المتطلبات من هذا النوع ما لم يوضح المُقيّم أنّ الإجراءات البديلة التي اتبعت في ظل الظروف كانت كافيةً لتحقيق أهداف المعايير. وفي الظروف النادرة التي يعتقد فيها المُقيّم أنّ أهداف المعيار يمكن تلبيتها بوسائل بديلة، يجب على المُقيّم توثيق سبب عدم اتخاذ الإجراء المشار إليه وعدم اعتباره ضروريًا أو مناسبًا. إذا كان المعيار ينص على أنه «ينبغي» للمُقيّم أن ينظر في إجراء ما بعين الاعتبار يصبح النظر فيه إلزاميًا، في حين أنّ تطبيق الإجراء لا يكون إلزاميًا.

٢.١١. هامٌّ أو جوهريٌّ

يحتاج تقييم مدى الأهمية أو الجوهرية إلى الحكم المهني للمقيم، والذي ينبغي أن يكون حسب السياق التالي:

- أن يأخذ في الاعتبار جوانب التقييم (بما في ذلك المدخلات، والافتراضات، والافتراضات الخاصة، والأساليب والطرق المطبقة) هامةً أو جوهريّةً إذا كان من المتوقع أن يؤثر تطبيقها على التقييم، أو على القرارات الاقتصادية، أو غيرها من قرارات مستخدمي التقييم، وتصدر الأحكام المتعلقة بالأهمية في ضوء مهمة التقييم وتتأثر بحجم أو طبيعة الأصل محل التقييم.
- تشير «الأهمية» كما هي مستخدمةً في هذه المعايير إلى الأهمية الجوهرية بالنسبة لمهمة التقييم، والتي قد تختلف عن اعتبارات الأهمية بالنسبة لأغراض أخرى، مثل: التقارير المالية، ومراجعة الحسابات.

٢.١٢. الموضوع، الأصل محل التقييم

تُشير هذه المصطلحات إلى الأصل (الأصول) التي يتم تقييمها في مهمة تقييم معينة.

٢.١٣. التقييم

يقصد بالتقييم عملية أو إجراء تحديد وتقدير قيمة الأصل أو الالتزام من خلال تطبيق معايير التقييم الدولية.

٢.١٤. غرض التقييم، الغرض من التقييم

انظر «الغرض»

٢.١٥ مُراجِع التقيِيم

«مُراجِع التقيِيم» هو مقيّم يقوم بمراجعة عمل مُقيّم آخر. ويمكن أن يقوم المُراجِع كجزء من مراجعة التقيِيم بإجراءات تقيِيم معينة، أو أن يبدي رأياً في القيمة.

٢.١٦ القيمة

تشير كلمة «القيمة» إلى حكم المقيم على المبلغ المقدر وفق إحدى أسس القيمة المنصوص عليها في المعيار ٤.١: أسس القيمة.

٢.١٧ المُقيّم

«المُقيّم» هو فردٌ أو مجموعةٌ من الأفراد أو منشأةٌ تمتلك المؤهلات والقدرة والخبرة اللازمة لتنفيذ التقيِيم بطريقة مختصة وموضوعية وغير متحيّزة. وفي بعض الولايات القضائية يلزم الحصول على ترخيص قبل أن يستطيع الشخص أن يعمل كُقيّم.

٢.١٨ الوزن أو الأولوية

تُشير كلمة «الوزن» إلى مقدار الاعتماد على مؤشر معين للتوصل إلى القيمة النهائية (على سبيل المثال: عند استخدام طريقة واحدة يكون وزنها ١٠٠٪).

٢.١٩ التريجِج

تُشير كلمة «التريجِج» إلى عملية تحليل وتسوية مؤشرات مختلفة للقيمة، وتكون عادةً من أساليب وطرق مختلفة. ولا تشمل هذه العملية حساب متوسط نتائج التقييمات، وهو أمرٌ غير مقبول.

الإطار العام لمعايير التقييم الدوليّة

المحتويات	الفقرات
الامتثال للمعايير	١.
الأصول والالتزامات	٢.
المُقيّم	٣.
الموضوعية	٤.
الاختصاص والكفاءة	٥.
الخروج عن المعايير	٦.

١. الامتثال للمعايير

١.١. عندما ينص التقرير بأنّ التقييم سيُعد أو تم إعداده وفقاً لمعايير التقييم الدّوالية فإنّ هذا امتثالٌ ضمنيٌّ بأنّ التقييم قد أُعد وفقاً لجميع المعايير المتعلقة الصادرة عن المجلس.

٢. الأصول والالتزامات

٢.١. يمكن تطبيق المعايير على كلّ من تقييم الأصول والالتزامات، ولتسهيل قراءة هذه المعايير تم تعريف كلمة الأصل أو الأصول لتشمل: الالتزام أو الالتزامات، أو مجموعة من الأصول أو الالتزامات ما لم يتم ذكر خلاف ذلك أو أن يكون استثناء الالتزامات واضحاً من السياق.

٣. المُقيّم

٣.١. تم تعريف «المُقيّم» كفرد، أو مجموعة من الأفراد أو منشأة تمتلك المؤهلات والقدرة والخبرة اللازمة لتنفيذ التقييم بطريقة مختصة وموضوعية وغير متحيّزة. وفي بعض الولايات القضائية يلزم الحصول على ترخيص قبل أن يستطيع الشخص أن يعمل كمُقيّم. وبما أن مراجع التقييم يجب أن يكون مُقيّمًا أيضًا فإن مصطلح «المُقيّم» في المعايير يشمل مراجعيّ التقييم باستثناء الحالات التي يُنص فيها صراحةً على خلاف ذلك، أو أن يكون واضحاً من السياق استبعاد مراجع التقييم.

٤. الموضوعية

٤.١. تتطلب عملية التقييم من المُقيّم أن يُصدر أحكاماً محايدةً غير متحيّزة ومعتمدةً على مصداقية المدخلات والافتراضات. وتحقيقاً لذلك يجب أن تصدر هذه الأحكام في بيئة تعزز الشفافية وتحدّ من تأثير أيّ عوامل غير موضوعية على تلك العملية. ويجب على الأحكام المهنية المستخدمة في التقييم أن تُطبق بشكل موضوعيّ لتجنب أيّ تحليلات أو آراء أو استنتاجات متحيّزة.

٤.٢. من المتوقع عند تطبيق هذه المعايير وجود أدوات رقابية وإجراءات مناسبة تضمن القدر اللازم من الموضوعية في عملية التقييم حتى يمكن وصف النتائج بالحيادية. ويقدم ميثاق سلوك وكفاءة المُقيِّمين المحترفين الصادر عن مجلس معايير التقييم الدُوليَّة نموذجًا للإطار المناسب لقواعد السلوك المهني.

٥. الاختصاص والكفاءة

٥.١. نظرًا لأنَّ أعمال التقييم تستلزم ممارسة مهارات وإصدار أحكام تقديرية، فمن المتوقع أن يقوم بالتقييمات فردٌ أو منشأةٌ تتوفر لديها المهارات الفنية والخبرة والمعرفة اللازمة بالأصل محل التقييم، والسوق الذي يتداول فيه، والغرض من التقييم.

٥.٢. وإذا كان المُقيِّم لا يملك جميع المهارات والخبرات والمعارف التقنية اللازمة لأداء كافة جوانب مهمة التقييم فلا مانع من استعانة المُقيِّم بمتخصصين في نواح معينة لذلك الغرض بشرط أن يذكر ذلك في نطاق العمل (انظر المعيار ١.١ «نطاق العمل») والتقرير (انظر المعيار ١.٣ «إعداد التقارير»).

٥.٣. يجب أن يتمتع المُقيِّم بالمهارات والخبرات والمعارف التقنية اللازمة لفهم وتفسير عمل المتخصصين واستخدامه.

٦. الخروج عن المعايير

٦.١. الخروج عن المعايير هي الحالة التي يجب فيها الامتثال لمتطلب قانونيٍّ أو تشريعيٍّ أو تنظيميٍّ يختلف عن بعض المتطلبات المذكورة في المعايير. ويكون الخروج عن المعايير مُلزِمًا حيث يجب على المُقيِّم اتباع المتطلبات القانونية والتشريعية والتنظيمية التي تناسب غرض التقييم واختصاصه القضائي لكي يكون ممثلًا للمعايير. ويمكن للمُقيِّم في هذه الحالة أن يذكر أنَّ التقييم يمثل لمعايير التقييم الدُوليَّة.

٦.٢. الشرط الذي يقضي بالخروج عن المعايير وفقًا للمتطلبات التشريعية أو التنظيمية أو غيرها من الشروط الرسمية له الأسبقية فوق جميع متطلبات المعايير الأخرى.

٦.٣. ووفقًا لما تتطلبه الفقرة ٣، ٢ (ن) من المعيار ١.١ «نطاق العمل»، والفقرة ٢، ١، المعيار ١.٣ «إعداد التقارير»، يجب تحديد طبيعة أيّ حالات خروج عن المعايير (مثل: تحديد أن تم إعداد التقييم وفقًا لمعايير التقييم الدوليّة، ولوائح الضرائب المحلية) وإذا كان هناك أيّ خروج يؤثر تأثيرًا كبيرًا على طبيعة الإجراءات، أو المدخلات والافتراضات المستخدمة، أو استنتاجات التقييم يجب أن يفصح المُقيّم أيضًا عن المتطلبات التشريعية أو التنظيمية أو غيرها من الشروط الرسمية المحددة وعن مدى اختلافها عن متطلبات معايير التقييم الدوليّة (مثل: تحديد أنّ الولاية القضائية المعنيّة تتطلب استخدام أسلوب السوق فقط في الظروف التي تشير فيها المعايير إلى أنه ينبغي استخدام أسلوب الدخل).

٦.٤. لا يُسمح بالخروج عن المعايير نتيجةً لإجراءات غير تشريعية أو تنظيمية أو غيرها من الاشتراطات غير الرسمية في التقييمات التي يتم إعدادها وفقًا لمعايير التقييم الدوليّة.

المعايير العامة

المعيار ١.١ - نطاق العمل

المحتويات	الفقرات
المقدمة	١.
المتطلبات العامة	٢.
التغييرات في نطاق العمل	٣.

١. المقدمة

١.١. يصف نطاق العمل (ويسمى أحياناً بشروط التعاقد) الشروط الأساسية لمهمة التقييم، مثل: الأصل محل التقييم، والغرض من التقييم، ومسؤولية الأطراف المتعلقة بمهمة التقييم.

١.٢. يطبق هذا المعيار على نطاق واسع من مهام التقييم، ومنها:
أ) التقييمات التي يعدها المُقيّم لصاحب عمله (التقييمات الداخلية).
ب) التقييمات التي يعدها المُقيّم لعميل غير صاحب عمله (التقييمات الخارجية).
ج) مراجعات التقييم التي يُمكن ألا تتطلب من المراجع إبداء رأيه الخاص بالقيمة.

٢. المتطلبات العامة

٢.١. يجب أن تكون مشورة التقييم والإجراءات المتخذة في إعدادها مناسبة للغرض المقصود.

٢.٢. يجب أن يضمن المُقيّم فهم المستفيد المقصود من مشورة التقييم ما سيتم تقديمه وأي قيود على استخدام هذه المشورة قبل الانتهاء من إعدادها وتقريرها.

٢.٣. يجب على المُقيّم إبلاغ العميل بنطاق العمل قبل الانتهاء من المهمة، وأن يشمل ما يلي:
أ) هوية المُقيّم: يمكن أن يكون المُقيّم شخصاً أو مجموعة أشخاص أو منشأة. وإذا كان لدى المُقيّم أي علاقة وثيقة، أو صلة بالأصل محل التقييم، أو مع الأطراف ذوي العلاقة بالتقييم، أو أن المُقيّم في وضع لا يُسمح له بإعداد تقييم موضوعي غير متحيز، ويجب على المُقيّم الإفصاح عن هذه العوامل في بداية مهمة التقييم. وإذا لم يتم الإفصاح عن ذلك تكون مهمة التقييم غير ممتثلة للمعايير. وإذا احتاج المُقيّم إلى مساعدة ذات أهمية من آخرين فيما يتعلق بأي جانب من جوانب مهمة التقييم فيجب الاتفاق على طبيعة المساعدة ومدى الاعتماد عليها ومن ثم توثيقها.

ب) هوية العميل أو العملاء (إن وجد): من المهم التأكد من العميل الذي يتم إعداد التقييم لصالحه عند تحديد شكل ومضمون تقرير التقييم؛ وذلك لضمان احتوائه على المعلومات المناسبة لاحتياجاته.

ج) هوية المستخدمين الآخريين (إن وجد): من المهم التأكيد على وجود مستخدمين آخريين لتقرير التقييم وتحديد هويتهم واحتياجاتهم؛ لضمان احتواء التقرير على المعلومات المناسبة لهم.

د) تحديد الأصول محل التقييم: يجب تحديد الأصل محل التقييم بوضوح.

ه) عملة التقييم: يجب تحديد العملة في التقييم وفي تقرير التقييم أو النتيجة النهائية، فعلى سبيل المثال: يمكن إعداد التقييم باليورو أو بالدولار الأمريكي. وهذا الشرط مهمٌ خاصةً بالنسبة لمهام التقييم التي تشمل أصولاً في دول متعددة أو تدفقات نقدية بعملات مختلفة.

و) الغرض من التقييم: يجب توضيح الغرض الذي يُعدّ من أجله التقييم؛ لأنّه من المهم ألا يتم استخدام المشورة الخاصة بالتقييم خارج السياق المقصود أو لغير الغرض المقصود من التقييم. ويؤثر الغرض من التقييم عادةً على تحديد أساس القيمة المستخدمة.

ز) أساس القيمة المستخدمة: بناءً على المعيار ١.٤ «أسس القيمة»، يجب أن يكون أساس القيمة مناسباً لغرض التقييم. كما يجب ذكر مصدر أيّ تعريف مستخدم كأساس للقيمة، أو أن يتم شرحه. ولا ينطبق هذا الشرط على مراجعة التقييم عندما لا يطلب تقديم أيّ رأي في القيمة أو تعليق على أساس القيمة المستخدم.

ح) تاريخ التقييم: يجب ذكر تاريخ التقييم، وإذا كان تاريخ التقييم يختلف عن التاريخ الذي يتم فيه إصدار تقرير التقييم، أو التاريخ الذي تبدأ فيه أعمال البحث والاستقصاء، أو تاريخ إتمامها، فعندها ينبغي التمييز بين هذه التواريخ إن لزم الأمر.

ط) نطاق بحث المقيم: يجب تحديد أيّ حدود أو قيود على أعمال المعاينة، والاستفسار، والتحليل، في مهمة التقييم (انظر الإطار العام للمعايير، الفقرات ١.٦.١، ١.٦.٤، ١.٦). وإذا كانت المعلومات المطلوبة غير متوفرة بسبب أنّ شروط أعمال التقييم تُقيّد أعمال البحث والاستقصاء، فيجب عند قبول المهمة تحديد هذه القيود وأيّ افتراضات مهمة أو خاص ناتجة بسبب هذه القيود في نطاق العمل (انظر المعيار ١.٤ «أسس القيمة» الفقرات ١.٦.١، ١.٦.٥، ١.٦).

ك) طبيعة ومصدر المعلومات التي يعتمد عليها المقيم: يجب تحديد طبيعة ومصدر أيّ معلومات يتم الاعتماد عليها، بالإضافة إلى نطاق الأبحاث التي يجب إجراؤها أثناء عملية التقييم.

ل) الافتراضات المهمة أو الافتراضات الخاصة أو كلاهما: يجب تسجيل كافة الافتراضات المهمة والافتراضات الخاصة الموضوعية أثناء تنفيذ أعمال التقييم وعند إعداد التقرير.

م) نوع التقرير الذي يتم إعداده: يجب وصف شكل التقرير وطريقة إيصال التقييم.

ن) القيود على الاستخدام أو التوزيع أو النشر: عندما تقتضي الضرورة أو يكون من المحبذ تقييد استخدام المشورة الخاصة بالتقييم أو تحديد الذين يعتمدون عليها، فعندئذ يجب تسجيل ذلك.

س) التأكيد على أن التقييم سيُعد وفقًا لمعايير التقييم الدوليّة وأن المقيم سيقدّر مدى ملاءمة كافة المدخلات المهمة: يجب ذكر حالات الخروج عن معايير التقييم الدوليّة وطبيعتها، مثل: تحديد أنّ التقييم قد تمّ وفقًا لمعايير التقييم الدوليّة ولوائح الضرائب المحلية (انظر «الإطار العام» الفقرات ٦.١-٦.٤، المتعلقة بالخروج عن المعايير).

٢٠٤. ينبغي حيثما أمكن تحديد نطاق العمل والاتفاق عليه بين الأطراف في مهمة التقييم قبل بدء العمل، ولكن في بعض الحالات يمكن أن يكون نطاق العمل غير واضح في بداية تلك المهمة، وفي هذه الحالات عندما يصبح النطاق واضحًا يجب على المُقيّم التواصل مع العميل والاتفاق على نطاق العمل.

٢٠٥. يمكن أن لا يكون من الضروري كتابة نطاق العمل، ولكن بما أن المُقيّم مسؤولٌ عن إبلاغ نطاق العمل إلى العميل، وينبغي عليه إعداد نطاق العمل خطيًا.

٢٠٦. يمكن تناول بعض جوانب نطاق العمل في وثائق، مثل: تعليمات المهمة، أو اتفاقيات الخدمات الرئيسة، أو السياسات والإجراءات الداخلية للمنشأة.

٣. التغييرات في نطاق العمل

٣.١. لا يمكن تقدير بعض الأمور في الفقرة ٢.٣ أعلاه حتى يتم إحراز تقدم في أعمال التقييم، وإلا يمكن أن يصبح تغيير النطاق أمرًا ضروريًا أثناء سير العمل، مثل: تقديم معلومات إضافية، أو ظهور بعض الأمور التي تتطلب المزيد من البحث والاستقصاء. وفي حين أنه يمكن تحديد نطاق العمل في البداية إلا أنه يمكن أيضًا تحديده أثناء المهمة.

٣.٢. في مهام التقييم التي يتغير فيها نطاق العمل مع مرور الوقت يجب أن تبلغ البنود الواردة في الفقرة ٢.٣ وأي تغييرات تجري على مَرِّ الزمن إلى العميل قبل إتمام المهمة وإصدار تقرير التقييم.

المعايير العامة

المعيار ١.٢ الامتثال للمعايير وأعمال البحث والاستقصاء

المحتويات	الفقرات
المبدأ العام	١.
البحث والاستقصاء	٢.
سجل التقييم	٣.
الامتثال للمعايير الأخرى	٤.

١. المبدأ العام

١.١. للامتثال لمعايير التقييم الدوليّة، يجب تنفيذ أعمال التقييم وأعمال مراجعة التقييم وفقاً لكافة المبادئ المبينة في معايير التقييم الدوليّة والمناسبة لغرض مهمة التقييم، إضافةً للمتطلبات والاشتراطات الموضحة في نطاق العمل.

٢. البحث والاستقصاء

٢.١. يجب أن تتسم أعمال البحث والاستقصاء التي تجري في إطار مهمة التقييم بالكفاءة والكفاية بحيث تأخذ في الحسبان غرض التقييم وأساس القيمة. وتشمل الإشارة للتقييم وأعمال التقييم في هذا المعيار مراجعة التقييم أيضاً.

٢.٢. يجب تجميع الأدلة والشواهد الكافية عن طريق وسائل، مثل: الزيارة الميدانية، والمعاينة، وتوجيه الاستفسارات، وإجراء عمليات حسابية، وإجراء تحليلات لضمان تعزيز أعمال التقييم على نحو ملائم. وعند تحديد نطاق الأدلة والشواهد الضرورية يحتاج المُقيّم إلى الحكم المهني للتأكد من كفاية المعلومات التي تم الحصول عليها وأنها تفي بغرض التقييم.

٢.٣. يمكن الاتفاق على نطاق البحث والاستقصاء الذي يقوم به المُقيّم. ويجب الإشارة إلى تلك الحدود في نطاق العمل، ولكن تطلب الفقرة ١.٧ (من المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم») من المُقيّم إجراء تحليل كاف لتقييم جميع المدخلات والافتراضات ومدى ملاءمتها لغرض التقييم. فإذا كانت القيود المفروضة على البحث كبيرة بحيث لا يتمكن المُقيّم من تقييم المدخلات والفرضيات بشكل كاف عندها يجب عدم ذكر أن التقييم قد تم تنفيذه وفقاً لمعايير التقييم الدوليّة.

٢.٤. عندما تعتمد أعمال التقييم على المعلومات المقدمة من قبل طرف آخر غير المُقيّم، ينبغي أن يؤخذ في الحسبان مدى موثوقية المعلومات حتى لا يؤثر ذلك سلباً على مصداقية رأي التقييم. وينبغي النظر في المدخلات المهمة المقدمة إلى المُقيّم (من الإدارة أو المالك مثلاً) والبحث فيها وإثباتها. وفي الحالات التي يشك المُقيّم في مصداقية أو موثوقية المعلومات المقدمة ينبغي عليه النظر في إمكانية استخدام تلك المعلومات من عدمها.

٢٠,٥. عند النظر في مصداقية وموثوقية المعلومات المقدمة يجب على المُقيّم أخذ الأمور التالية في عين الاعتبار:
(أ) الغرض من التقييم.
(ب) أهمية المعلومات بالنسبة لنتيجة التقييم.
(ج) الخبرة العملية للمصدر فيما يتعلق بموضوع التقييم.
(د) هل المصدر مستقلٌ عن الأصل موضوع التقييم أو المستفيد منه؟ (انظر المعيار ١.١ «نطاق العمل»)

٢٠,٦. يتم تسجيل كلٍّ من غرض التقييم، وأساس القيمة، ونطاق وحدود البحث والاستقصاء، ومصادر المعلومات التي يمكن الاعتماد عليها في نطاق العمل، والتي يجب أن ترسل وتبلغ كافة أطراف مهمة التقييم (انظر المعيار ١.١ نطاق العمل).

٢٠,٧. إذا اتضح في سياق مهمة التقييم أنّ عمليات البحث والتقصي التي يتضمنها نطاق العمل لن ينتج عنها تقييمٌ ذو مصداقية، أو أنّ المعلومات التي تقدمها الأطراف الخارجية ليست متاحةً أو غير كافية، أو أن القيود على البحث كبيرة بشكل يؤثر على قدرة المقيم على تقدير المدخلات والافتراضات، عندئذٍ لا يكون التقييم ممثلًا لمعايير التقييم الدوليّة.

٣. سجل التقييم

٣,١. يجب الاحتفاظ بسجل العمل المنجز أثناء عملية التقييم لفترة معقولة ويشمل السجل أسس العمل التي تم التوصل للنتائج على أساسها مع النظر بعين الاعتبار في أيّ متطلبات قانونية، أو تنظيمية. وفي إطار المتطلبات والاشتراطات فيما يخص هذا السجل فإنّه ينبغي أن يتضمن المدخلات والمعطيات الرئيسة، وجميع العمليات الحسابية، وأعمال البحث والاستقصاء، والتحليلات ذات العلاقة بالقرار النهائي للتقييم، مع نسخة من أيّ مُسوّدة أو تقرير نهائيّ يُقدم للعميل.

٤. الامتثال للمعايير الأخرى

٤,١. كما ذُكر في الإطار العام في حال وجب اتباع شروط قانونية، أو تشريعية، أو تنظيمية، أو غيرها من الاشتراطات الرسمية التي تختلف عن بعض الشروط المنصوص عليها في المعايير فيجب على المُقيّم أن يتبع الاشتراطات القانونية (يُطلق على ذلك «الخروج عن المعايير»)، وفي هذه الحالة يعتبر التقييم وفقًا لمعايير التقييم الدوليّة.

٢, ٤. لا تتناقض معظم المتطلبات الأخرى، مثل: تلك التي تنص عليها المنظمات المهنية المعنية بالتقييم، أو الهيئات المهنية الأخرى، أو السياسات والإجراءات الداخلية للمنشآت مع معايير التقييم الدولية، بل إنها تفرض عادةً متطلبات إضافية على المُقيّم، ويمكن اتباع تلك القوانين بالإضافة إلى المعايير دون النظر إليها على أنها حالات «خروج عن المعايير» ما دام استيفاء جميع متطلبات المعايير.

المعايير العامة

المعيار ١.٣ - إعداد التقارير

المحتويات	الفقرات
المقدمة	١.
المتطلبات العامة	٢.
سجلات التقييم	٣.
تقارير مراجعة التقييم	٤.

١. المقدمة

١.١. لابد أن يقدم تقرير التقييم المعلومات اللازمة ليتحقق الفهم الصحيح للتقييم أو مراجعة التقييم، كما يجب أن يقدم التقرير للمستخدمين المقصودين تقييماً واضحاً ومفهوماً.

١.٢. يجب أن يقدم التقرير وصفاً دقيقاً وواضحاً لنطاق مهمة التقييم، وغرضها، واستخدامها (وأيّ قيود على ذلك الاستخدام)، والإفصاح عن أيّ افتراضات أو افتراضات خاصة (المعيار ١.٤، «أسس القيمة»، الفقرة ٢.٤)، وكذلك أوجه الغموض المهمة، والظروف المُقيّدة التي تؤثر على التقييم بشكل مباشر.

١.٣. يطبق هذا المعيار على جميع تقارير التقييم أو تقارير نتائج مراجعة تقييم والتي يمكن أن تكون تقارير متكاملة أو تقارير مختصرة.

١.٤. يمكن أن تكون هناك اختلافات بالنسبة لفئات محددة من الأصول مقارنةً بهذا المعيار، أو متطلبات واشتراطات إضافية يتعين إدراجها. وهذه المتطلبات موجودة في معايير الأصول الخاصة بها.

٢. المتطلبات العامة

٢.١. يحدد كلُّ من غرض التقييم، ودرجة تعقيد الأصل محل التقييم، ومتطلبات المستخدمين مستوى التفاصيل المناسبة لتقرير التقييم. وينبغي على جميع الأطراف الاتفاق على شكل ونوع التقرير كجزء من إعداد نطاق العمل (انظر المعيار ١.١ «نطاق العمل»).

٢.٢. لا يتطلب الامتثال لهذا المعيار تحديد شكل أو نموذج معين للتقارير، ولكن يجب أن يكون التقرير كافيًا لإيصال العمل المنجز ونطاق مهمة التقييم والاستنتاجات التي تم التوصل إليها إلى المستخدمين المقصودين.

٢.٣. ينبغي أن يكون التقرير كافيًا لمراجعتة من قبل مُقيّم مُحترف وذو خبرة مناسبة غير مشارك في التقييم بحيث يراجع التقرير ويفهم كافة البنود الواردة في الفقرتين ٣.١ و ٤.١ حسب الحالة.

٣. تقارير التقييم

- ٣.١. عندما يكون التقرير لمهمة تقييم تشمل أصلاً أو أكثر فيجب أن يُقدم التقرير المعلومات التالية على الأقل:
- (أ) نطاق العمل المنجز، بما في ذلك العناصر المشار إليها في الفقرة ٢.٣ من المعيار ١.١ «نطاق العمل»، بقدر ما ينطبق كلٌّ منها على المهمة.
- (ب) الاستخدام المقصود.
- (ج) الأسلوب أو الأساليب المستخدمة.
- (د) الطريقة أو الطرق المطبقة.
- (هـ) المدخلات الرئيسة المستخدمة.
- (و) الافتراضات المقدمة.
- (ز) استنتاج القيمة والأسباب الرئيسة لأيّ نتيجة تم التوصل إليها.
- (ح) تاريخ التقرير (الذي يمكن أن يختلف عن تاريخ التقييم).

٣.٢. يمكن أن تُدرج بعض المتطلبات المذكورة أعلاه صراحةً في التقرير أو بالإشارة إليها ووثائق أخرى (عقد المهمة، ووثائق نطاق العمل، والسياسات والإجراءات الداخلية، وغيرها).

٤. تقارير مراجعة التقييم

- ٤.١. في الحالات التي يكون فيها التقرير لمراجعة تقييم فيجب أن يُقدم التقرير المعلومات التالية على الأقل:
- (أ) نطاق العمل المنجز، بما في ذلك العناصر المشار إليها في الفقرة ٢.٣ من المعيار ١.١ «نطاق العمل»، بقدر ما ينطبق كلٌّ منها على المهمة.
- (ب) تقرير التقييم محل المراجعة والمدخلات والافتراضات التي اعتمد عليها التقييم.
- (ج) استنتاجات المراجع عن المهمة محل المراجعة، متضمنةً الأسباب الداعمة لها.
- (د) تاريخ التقرير (الذي يمكن أن يختلف عن تاريخ التقييم).

٤.٢. يمكن أن تُدرج بعض المتطلبات المذكورة أعلاه صراحةً في التقرير أو بالإشارة إليها في وثائق أخرى (عقد المشاركة، ووثائق نطاق العمل، والسياسات والإجراءات الداخلية، وغيرها).

المعيار ١.٤ - نطاق العمل

المحتويات	الفقرات
المقدمة	١.
أسس القيمة	٢.
أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - القيمة السوقية	٣.
أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - الإيجار السوقي	٤.
أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - القيمة المنصفة	٥.
أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - القيمة الاستثمارية أو الثمن	٦.
أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - القيمة التكاملية	٧.
أسس معايير التقييم الدولية للقيمة - قيمة التصفية	٨.
أسس أخرى للقيمة - القيمة العادلة (المعايير المحاسبية الدوليّة)	٩.
أسس أخرى للقيمة - القيمة السوقية العادلة (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية)	١٠.
أسس أخرى للقيمة - القيمة السوقية العادلة	١١.

١٢. أسس أخرى للقيمة - القيمة العادلة (القانونية أو التشريعية) في عدة أنظمة
-
١٣. فرضية القيمة أو الاستخدام المفترض
-
١٤. فرضية القيمة - الاستخدام الأعلى والأفضل
-
١٥. فرضية القيمة - الاستخدام الحالي
-
١٦. فرضية القيمة - التصفية المنظمة
-
١٧. فرضية القيمة - البيع القسري
-
١٨. العوامل الخاصة بمنشأة معينة
-
١٩. المنافع التكاملية
-
٢٠. الافتراضات والافتراضات الخاصة
-
٢١. تكاليف الصفقات

يتطلب الامتثال لهذا المعيار اختيار المُقيّم للأساس (أو الأسس) المناسبة للقيمة واتباع جميع المعايير الواجبة التطبيق المرتبطة بذلك الأساس، سواءً أُدرجت تلك المتطلبات كجزء من هذا المعيار (أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة) أو غيرها (أسس أخرى للقيمة غير معايير التقييم الدوليّة).

١.١. مقدمة

١.١.١. تصف أسس القيمة (التي تسمى أحياناً معايير القيمة) المبادئ الأساسية التي تعتمد عليها القيم المُقررة. ومن المهم أن يكون أساس (أو أسس) القيمة ملائماً لشروط وغموض مهمة التقييم؛ وذلك لأنّ أساس القيمة يمكن أن يؤثر على اختيار أساليب التقييم والمدخلات والافتراضات والرأي النهائي للقيمة.

١.١.٢. قد يحتاج المُقيّم أحياناً إلى استخدام أسس مختلفة للقيمة تحدها الأنظمة واللوائح، أو عقد خاص، أو أي وثيقة أخرى. وفي هذه الحالة لابد من تفسير هذه الأسس وتطبيقها وفقاً لأحكام الوثيقة المصدر.

١.١.٣. مع أنّ هناك العديد من الأسس المختلفة للقيمة المستخدمة في التقييمات إلا أنّ لمعظمها عناصر مشتركة، مثل: المعاملة المفترضة، والتاريخ المفترض للمعاملة، وأطراف المعاملة المفترضة.

- ١.١.٤. قد تأخذ المعاملة المفترضة عدة أشكال اعتماداً على أساس القيمة مثل:
- أ) معاملة افتراضية.
 - ب) معاملة فعلية.
 - ج) معاملة الشراء (الدخول).
 - د) معاملة البيع (الخروج).
 - هـ) معاملة في سوق معينة أو سوق افتراضية لها خصائص محددة.

١.١.٥. يؤثر التاريخ المفترض للمعاملة على المعلومات والبيانات التي يأخذها المُقيّم بعين الاعتبار في التقييم. وتمنع معظم أسس القيمة النظر في معلومات أو معنويات السوق التي لا تكون معروفة للمشاركين أو غير قابلة للمعرفة عند بذل العناية الواجبة والمعقولة في تاريخ القياس أو التقييم.

- ١.٦.١. تعكس معظم أسس القيمة الافتراضات المتعلقة بأطراف المعاملة وتقدم وصفاً معيناً لهم. ويمكن أن تشمل تلك الأطراف خاصية أو خصائص فعلية أو مفترضة، مثل:
- (أ) افتراضية.
- (ب) أطراف معروفة أو محددة.
- (ج) أعضاء مجموعة محددة أو موصوفة من الأطراف المحتملة.
- (د) إذا كانت الأطراف تخضع لشروط أو دوافع معينة عند التاريخ المفترض (مثل: القسر، أو الإكراه).
- (هـ) مستوى معرفة مُفترض.

٢. أسس القيمة

- ٢.١. إضافة إلى أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة المذكورة أدناه قدمت المعايير قائمة غير حصرية لأسس القيمة الأخرى التي لا تشملها المعايير، ولكن تنص عليها القوانين والتشريعات القضائية المحلية، أو تلك المعترف بها والمعتمدة بموجب اتفاق دولي:
- (أ) أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة:
١. القيمة السوقية (القسم ٣).
 ٢. الإيجار السوقية (القسم ٤).
 ٣. القيمة المنصفة (القسم ٥).
 ٤. القيمة الاستثمارية أو الثمن (القسم ٦).
 ٥. القيمة التكاملية (القسم ٧).
 ٦. قيمة التصفية (القسم ٨).

- (ب) أسس أخرى للقيمة (قائمة غير شاملة):
١. القيمة العادلة (المعايير المحاسبية الدوليّة) (القسم ٩).
 ٢. القيمة السوقية العادلة (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية) (القسم ١٠).
 ٣. القيمة السوقية العادلة (دائرة الإيرادات الداخلية للولايات المتحدة الأمريكية) (المادة ١١).
 ٤. القيمة العادلة (القانونية أو التشريعية) (القسم ١٢):
- (أ) قانون المنشآت النموذجية.
- (ب) السوابق القضائية الكندية (مانينغ ضد مجموعة هاريس لصناعة الصلب).

٢.٢. يجب أن يختار المُقيّم أساس (أو أسس) القيمة وفقًا لشروط وغرض مهمة التقييم. وينبغي أن يأخذ المُقيّم التعليمات والمدخلات من العميل أو من يمثله في عين الاعتبار عند اختيار أساس القيمة. وبغض النظر عن التعليمات والمدخلات المقدمة إلى المُقيّم، ينبغي ألاّ يستخدم المُقيّم أساسًا للقيمة غير مناسب للغرض المقصود من التقييم (مثل: إذا كان التكلفة بالتقييم لأغراض التقارير المالية وفقًا للمعايير الدولية للتقارير المالية (IFRS)، فإنه لكي يمثل التقرير لمعايير التقييم الدولية، قد يتطلب من المُقيّم أن يستخدم أساسًا للقيمة غير معرف أو مذكور في معايير التقييم الدوليّة).

٢.٣. وفقًا لمعيار ١.١ «نطاق العمل» يجب أن يكون أساس القيمة مناسبًا للغرض كما يجب تعريف مصدر أيّ أساس للقيمة والإشارة إليه.

٢.٤. المُقيّم مسؤولٌ عن فهم اللوائح والسوابق القضائية وغيرها من الإرشادات التوضيحية المتعلقة بكافة أسس القيمة المستخدمة.

٢.٥. تُعرف أسس القيمة الموضحة في الأقسام ٩-١٢ من هذا المعيار منظمات أخرى غير مجلس معايير التقييم الدوليّة، وتقع المسؤولية على عاتق المُقيّم لضمان استخدام التعريف المناسب.

٣. أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - القيمة السوقية

٣.١. القيمة السوقية هي المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كلُّ طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار.

٣.٢. يتم تطبيق تعريف القيمة السوقية بناءً على التصرّور التالي:

أ) يشير «المبلغ المقدر» إلى السعر المستحق مقابل الأصل في معاملة سوقية على أساس محايد. بينما يقصد بالقيمة السوقية السعر الأكثر ترجيحًا والذي يمكن الحصول عليه في السوق على نحو معقول في تاريخ التقييم وفقًا لتعريف القيمة السوقية. وهو أفضل سعر معقول يمكن أن يحصل عليه البائع، كما أنه السعر الأكثر فائدة للمشتري.

ويُستثنى هذا المبلغ بشكل خاص أيّ سعر تقديريّ متضخم أو منكمش نتيجة شروط أو ظروف خاصة، مثل: التمويل غير النمطي، أو ترتيبات البيع وإعادة التأجير، أو اعتبارات خاصة، أو امتيازات ممنوحة لمالك أو مشتر معين.

(ب) يُقصد بعبارة: «ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو اللاتزامات» أنّ قيمة الأصل عبارة عن مبلغ تقديريّ وليس مبلغًا مقررًا مسبقًا أو سعر بيع فعليّ، وهو سعرٌ في معاملة استوفت كافة عناصر تعريف القيمة السوقية في تاريخ التقييم.

(ج) يُقصد بعبارة «في تاريخ التقييم» أن تكون القيمة محددةً بزمن معين في تاريخ معلوم؛ وذلك لأنّ الأسواق وظروفها يمكن أن تتغير مما يمكن أن يؤدي إلى عدم صحة أو ملاءمة القيمة التقديرية في وقت آخر. وتُبين قيمة التقييم حالة السوق وظروفه في تاريخ التقييم وليس في أيّ تاريخ آخر.

(د) يُقصد بعبارة «مشتر راغب» الشخص الذي لديه دافعٌ للشراء وليس مُجبّرًا عليه. وهذا المشتري ليس حريصًا ولا مصممًا على أن يشتري بأيّ سعر، وهو يشتري وفقًا لواقع السوق الحالي وتوقعاته وليس وفق سوق خيالية أو افتراضية لا يمكن تمثيلها أو توقع وجودها. ولن يدفع المشتري المفترض سعرًا أعلى مما يتطلبه السوق. ويُعد المالك الحالي من ضمن العناصر التي تمثل قوام «السوق».

(هـ) من ناحية أخرى فإن «البائع الراغب» ليس حريصًا ولا مُجبّرًا على البيع بأيّ سعر، ولا يتعامل بسعر لا يُعد معقولًا في السوق الحالي. ويسعى البائع الراغب إلى بيع الأصل بمتطلبات السوق وبأفضل سعر يمكن الحصول عليه من السوق المفتوحة بعد التسويق اللازم أيًا كان السعر. ولا تؤخذ الظروف الحقيقية للمالك الأصلي في عين الاعتبار، إذ أنّ البائع الراغب هو عبارة عن مالك افتراضيّ.

(و) يُقصد بعبارة «معاملة على أساس محايد» معاملةً بين أطراف ليست بينهم علاقةٌ معينة أو خاصة، مثل: شركة أم وشركاتها التابعة، أو مالك الأرض والمستأجر، ويمكن أن تتسبب هذه العلاقة في جعل مستوى السعر غير معهود في السوق أو متضخم بسبب عنصر ذي قيمة خاصة. ويُفترض أن تتم المعاملة بالقيمة السوقية بين أطراف ليست بينهم علاقةٌ ويتصرف كل طرف منهم باستقلالية.

ز) يُقصد بعبارة «بعد تسويق مناسب» أن الأصل يتم عرضه في السوق بأفضل طريقة ممكنة ليتم بيعه بأفضل سعر معقول يمكن الحصول عليه وفقًا لتعريف القيمة السوقية. وتعتبر طريقة البيع هي الأنسب والأكثر ملاءمةً للحصول على أفضل سعر في السوق المتاحة للبائع. ويعتمد طول فترة عرض الأصل في السوق على نوع الأصل وحالة السوق. والمعيار الوحيد لتحديد المدة هو أن يكون هناك وقتٌ كافٍ يسمح للأصل بأن يلفت اهتمام عدد مناسب من المشاركين في السوق، وأن تتم فترة العرض قبل تاريخ التقييم.

ح) تفترض عبارة «يتصرف كلُّ طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة» أنّ كلّ من المشتري الراغب والبائع الراغب على معرفة وعلم بطبيعة الأصل وخصائصه، واستخداماته الفعلية والممكنة، وحالة السوق في تاريخ التقييم. كما يفترض أن كلّ من البائع والمشتري سيستخدم هذه المعرفة على نحو يتسم بالحصافة كي يتحقق السعر المناسب لكلّ منهما في المعاملة. ويتم تقدير الحصافة بالرجوع إلى حالة السوق في تاريخ التقييم وليس إلى منفعة في تاريخ لاحق، فعلى سبيل المثال: لا يعتبر البائع مرتجلًا عندما يبيع أصولًا في سوق أسعاره هابطةً بسعر أدنى من المستويات السابقة. كذلك بالنسبة للصفقات الأخرى في أسواق متغيرة الأسعار، فإنّ المشتري أو البائع الحصيف يتصرف وفقًا لأفضل المعلومات المتوفرة عن السوق في وقت المعاملة.

ط) تعني عبارة «دون قسر أو إجبار» أنّ كلّ طرف من الطرفين لديه دافعٌ ورغبةٌ لإتمام المعاملة، ولكنه غير مجبر أو ملزم على إتمامها.

٣.٣. يفترض مفهوم القيمة السوقية سعرًا متفاوضًا عليه في سوق تنافسيّة مفتوحة يتصرف المشاركون فيها بكل حرية. ويمكن أن تكون سوق الأصل سوقًا دوليةً أو محليةً، كما يمكن أن تتألف السوق من العديد من المشترين والبائعين أو عدد محدود من المشاركين. وتكون السوق التي يعرض فيها الأصل للبيع هي عادةً السوق التي تجري فيها مبادلة الأصل المعروض.

٣.٤. تُبين القيمة السوقية أعلى وأفضل استخدام للأصل (انظر الفقرات ١٤.٥، ١٤.١). وأفضل استخدام هو الاستخدام الذي يعمل على تعظيم قيمة وإمكانات الأصل بأقصى قدر ممكن وعلى النحو الذي يجيزه القانون ويحقق الجدوى المالية والاقتصادية. ويمكن أن يكون الاستخدام الأعلى والأفضل هو الاستخدام الحالي للأصل أو استخدامٌ آخرٌ بديلٌ، ويحدد ذلك المشارك في السوق بناءً على تصوراتهِ حول نوع الأصل والسعر الذي يرغب في دفعه.

٣٠,٥. يجب أن تكون طبيعة المدخلات ومصادرها متسقة مع أساس القيمة والذي بدوره يجب أن يكون مناسبًا لغرض التقييم. فمثلًا يمكن استخدام أساليب وطرق مختلفة للتوصل إلى رأي للقيمة بشرط أن تكون البيانات المستخدمة من السوق. وأسلوب السوق بحكم تعريفه يستخدم مدخلات سوقية. ولحساب القيمة السوقية ينبغي تطبيق أسلوب الدخل باستخدام المدخلات والافتراضات التي يعتمدها المشاركون في السوق. ولحساب القيمة السوقية باستخدام أسلوب التكلفة ينبغي تحديد تكلفه أصل مساو وإهلاك مناسب عن طريق تحليل التكاليف والإهلاك في السوق.

٣٠,٦. يجب أن تُحدد البيانات المتاحة والظروف المتعلقة بالسوق أكثر طرق التقييم التي تتوافق مع الأصل محل التقييم وأنسبها. وإذا اعتمدت الطرق على بيانات سوقية محللة تحليلًا جيدًا فهذا يعني أنّ كل أسلوب أو طريقة مستخدمة ينبغي أن تُقدم مؤشرًا على القيمة السوقية.

٣٠,٧. لا تعكس القيمة السوقية سمات الأصل الذي له قيمة بالنسبة لمالك أو مشتر محدّد وغير متاح للمشتريين الآخرين في السوق. وهذه المزايا يمكن أن تتعلق بالخصائص المادية أو الجغرافية أو الاقتصادية أو القانونية للأصل. وهوتشترط القيمة السوقية تجاهل أيّ عنصر من هذه القيمة؛ لأنها في أيّ تاريخ معين تفترض وجود مشتر راغب وليس مشتر راغب محدّد.

٤. أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - الإيجار السوقي

٤,١. الإيجار السوقي هو عبارة عن المبلغ التقديري الذي على أساسه ينبغي تأجير العقار في تاريخ التقييم بين مؤجر راغب ومستأجر راغب، بشروط تأجير مناسبة، وفي إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف على أساس من المعرفة والحصافة دون قسر أو إجبار.

٤,٢. يُمكن استخدام الإيجار السوقي كأساس للقيمة عند تقييم حقّ أساسيّ يخضع لعقد إيجار أو حقّ نشأ عن عقد إيجار. وفي مثل هذه الحالات من الضروري النظر في القيمة الإيجارية التعاقدية وفي القيمة الإيجارية السوقية إذا كانت مختلفة عن بعضها البعض.

٤.٣. يُمكن تطبيق شرح القيمة السوقية المبين أعلاه في تفسير القيمة الإيجارية السوقية. وعلى وجه الخصوص نجد أنّ المبلغ المقدر يستبعد القيمة الإيجارية المتضخمة أو المنكمشة بناءً على شروط وأحكام خاصة، أو اعتبارات أو حقوق امتياز أخرى. أمّا « الشروط والأحكام الملاءمة لعقد الإيجار » فهي تلك الشروط والأحكام الشائعة التي يتم الاتفاق عليها في السوق حسب نوع العقار في تاريخ التقييم بين المشاركين في السوق. ولا ينبغي تقديم مؤشر للقيمة الإيجارية السوقية إلا مع الإشارة إلى شروط وأحكام عقد الإيجار الأساسي الذي تم افتراضه.

٤.٤. القيمة الإيجارية التعاقدية هي مبلغ يُستحق دفعه بموجب شروط وأحكام عقد إيجار فعليّ. ويمكن أن تظل هذه القيمة ثابتة أو متغيرة طوال مدة العقد. ويجب أن ينص العقد على معدلات وأسس حساب التغيرات في القيمة الإيجارية، كما يجب تحديدها وفهمها لكي يتم تحديد مجموع المنافع التي تعود على المؤجر والالتزامات التي يتحملها المستأجر.

٤.٥. يمكن أن يتم تقييم الإيجار السوقي في بعض الحالات على أساس شروط عقد إيجار قائم (مثلاً: لأغراض تحديد الإيجار حيث شروط عقد الإيجار موجودة، وبالتالي لا يتم افتراضها كجزء من عقد إيجار اسمي).

٤.٦. يجب على المُقيّم النظر فيما يلي عند حساب الإيجار السوقي:
أ) في حالة الإيجار السوقي الخاضع لعقد إيجار فإنّ أحكام وشروط الإيجار هي شروط الإيجار المناسبة ما لم تكن تلك الأحكام والشروط غير قانونية أو متعارضة مع التشريعات المطبقة.
ب) في حالة الإيجار السوقي الذي لا يخضع لعقد إيجار فإنّ الأحكام والشروط هي شروط الإيجار الاسمي المتفق عليها عادةً في السوق لنوع العقار بين المشاركين في تاريخ التقييم.

٥. أسس معايير التقييم الدّوليّة للقيمة - القيمة المنصفة

٥.١. القيمة المنصفة هي السعر المقدر لنقل ملكيّة أحد الأصول، أو الالتزامات بين أطراف محددة وراغبة وعلى معرفة بحيث تظهر مصالح الأطراف المعنية في هذه القيمة.

٥.٢. تتطلب القيمة المنصفة تقييماً للسعر العادل بين طرفين محددين أخذًا في الاعتبار المزايا والعيوب التي يجنيها كل طرف من المعاملة، ويُطبق ذلك غالبًا في سياقات قانونية. وفي المقابل تُستبعد القيمة السوقية بوجه عام أيّ مزايا أو عيوب لا تكون متاحةً للمشاركين في السوق بشكل عام.

٥.٣. مفهوم القيمة المنصفة أوسع نطاقًا من مفهوم القيمة السوقية. وعلى الرغم من أنه في أكثر الحالات نجد أنّ السعر العادل بين طرفين يساوي ذلك الذي يمكن الحصول عليه من السوق، إلا أنّ هناك حالات يتضمن فيها تقدير القيمة المنصفة أن نأخذ في الحسبان الأمور التي ينبغي استبعادها عند تقدير القيمة السوقية؛ مثل أيّ عنصر للقيمة التكاملية الناشئة عن تجميع المصالح.

٥.٤. تتضمن الأمثلة على استخدام القيمة المنصفة:

- (أ) تحديد سعر منصف لحصة مساهمة في شركة غير مدرجة في البورصة، حيث قد تعني حصص طرفين محددين أنّ السعر المنصف لهما قد يختلف عن السعر الذي يمكن الحصول عليه في السوق.
- (ب) تحديد سعر منصف بين مؤجر ومستأجر لغرض النقل التام لمليّة الأصل المؤجر أو إلغاء الالتزامات والأعباء الناشئة عن عقد الإيجار.

٦. أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - القيمة الاستثمارية أو الثمن

٦.١. القيمة الاستثمارية هي قيمة أصل ما بالنسبة للمالك أو المالك المحتمل لأغراض استثمارية أو تشغيلية خاصة به.

٦.٢. يُعد ذلك أساسًا للقيمة مقتصرًا على جهة بعينها. وعلى الرغم من أنّ قيمة الأصل بالنسبة للمالك قد تكون نفس القيمة التي يمكن الحصول عليها من بيعه إلى طرف آخر، إلا أنّ أساس القيمة يُبيّن المنافع التي تحصل عليها هذه الجهة من امتلاكها للأصل، ومن ثمّ لا يعتبر ذلك بالضرورة مبادلةً افتراضيةً. وتُبيّن القيمة الاستثمارية أيضًا الظروف والأهداف المالية للجهة التي يتم عمل التقييم لصالحها، كما تُستخدم غالبًا لقياس أداء الاستثمار.

٧. أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - القيمة التكامليّة

٧.١. تنتج القيمة التكامليّة عن ضمّ أصليّن أو حصتين أو أكثر معًا بحيث تكون القيمة الناتجة أكثر من مجموع القيم المنفردة. وإذا كانت هذه القيم التكامليّة متاحةً فقط لمشتر بعينه عندئذ تختلف القيمة التكامليّة عن القيمة السوقية، حيث إنّ القيمة التكامليّة تعكس سمات معيّنّة لأصل لا تكون له قيمةٌ إلاّ بالنسبة لمشتر معين. وكثيرًا ما يشار إلى القيمة المضافة التي تتجاوز مجموع المصالح المعنيّة باسم «القيمة التزاوجية».

٨. أسس معايير التقييم الدوليّة للقيمة - قيمة التصفية

٨.١. قيمة التصفية هي المبلغ الناتج عن بيع أصل أو مجموعة من الأصول تدريجيًا على أجزاء متفرقة. وينبغي أن تأخذ قيمة التصفية في الاعتبار تكاليف تجهيز الأصول؛ لكي تكون قابلةً للبيع، وكذلك الأنشطة المتعلقة بالتصرف فيها. ويمكن تحديد قيمه التصفية في إطار فرضيتين مختلفتين للقيمة:

- (أ) معاملةً منظمّة ذات فترة تسويقية نموذجية (انظر القسم ١٦)،
- (ب) معاملةً قسريّة ذات فترة تسويقية قصيرة (انظر القسم ١٧).

٨.٢. يجب أن يوضّح المُقيّم أيّ فرضية للقيمة تمّ استخدامها.

٩. أسس أخرى للقيمة - القيمة العادلة (المعايير المحاسبية الدوليّة)

٩.١. يعرف المعيار المحاسبي الدوليّ رقم (١٣) القيمة العادلة على أنها السعر الذي يتم استلامه لبيع أصل أو دفعه لتحويل التزام في معاملة منظمة بين المشاركين في السوق في تاريخ القياس.

٩.٢. للأغراض المحاسبية، تفرض ما يزيد عن ١٣ دولة استخدام معايير المحاسبة الدوليّة الصادرة عن مجلس معايير المحاسبة الدوليّة. وبالإضافة إلى ذلك يستخدم مجلس معايير المحاسبة المالية في الولايات المتحدة نفس التعريف للقيمة العادلة تحت عنوان رقم ٨٢.

١.١.١. أسس أخرى للقيمة - القيمة السوقية العادلة (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD))
١.١.٢. تُعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية القيمة السوقية العادلة بأنها السعر الذي يدفعه المشتري الراغب في البيع للبائع في صفقة في السوق المفتوحة.
١.١.٣. تستخدم لوائح المنظمة في العديد من التعاقدات لأغراض الضرائب الدولية.

١.١.٤. أسس أخرى للقيمة - القيمة السوقية العادلة (دائرة الإيرادات الداخلية في الولايات المتحدة)
١.١.٥. فيما يتعلق بالأغراض الضريبية في الولايات المتحدة، تنص المادة ١-٣١، ٢، ٢٠٣ على أن: «القيمة السوقية العادلة هو السعر الذي تتغير فيه الملكية من البائع الراغب إلى المشتري الراغب، ولا يخضع لأي إجبار للشراء أو البيع وكل منهما لديه معرفة معقولة بالوقائع ذات الصلة».

١.٢. أسس أخرى للقيمة - القيمة العادلة (القانونية أو التشريعية) في عدة أنظمة

١.٢.١. تستخدم العديد من الجهات الوطنية والمحلية القيمة العادلة كأساس للقيمة في سياق قانوني. ويمكن أن تختلف التعريفات اختلافاً جوهرياً، كنتيجة لإجراءات تشريعية، أو الإجراءات التي تضعها المحاكم في القضايا السابقة.

١.٢.٢. فيما يلي أمثلة للتعريفات الأمريكية والكندية للقيمة العادلة:
(أ) قانون المؤسسات التجارية النموذجية (MBCA) هو مجموعة نموذجية من القوانين الذي أعدتها لجنة قوانين الشركات في قسم قانون المنشآت التابع لنقابة المحامين الأمريكية وتتبعه ٢٤ ولاية في الولايات المتحدة. تعريف القيمة العادلة من MBCA هي قيمة أسهم الشركة:
١) مباشرة قبل تنفيذ الإجراء المؤسسي الذي يرفضه المساهمين
٢) باستخدام مفاهيم وطرق تقييم حالية ومتعارف عليها وتستخدم عادةً في أعمال مماثلة في سياق المعاملة التي تتطلب التقييم.
٣) القيمة دون الخصم لعدم القدرة على التسويق أو لحصة الأقلية باستثناء، وإذا اتضحت الحاجة إلى ذلك يتم التعديل على المواد في القسم ١٣، ٢، ١٣، ٢ (أ) (٥).

ب) في عام ١٩٨٦، أصدرت المحكمة العليا لكولومبيا البريطانية في كندا قرارًا في قضية مانينغ ضد مجموعة هاريس لصناعة الصلب ينص على أنّ «القيمة العادلة هي القيمة المنصفة والعادلة، ويتضمن المصطلح مفهوم التعويض الكافي (الضمان)، بما يتفق مع مقتضيات العدالة والإنصاف».

١٣. فرضية القيمة أو الاستخدام المفترض

١٣.١. تصف فرضية القيمة أو الاستخدام المفترض الظروف المتعلقة بكيفية استخدام الأصل أو الالتزام. ويمكن أن تتطلب أسسًا مختلفة من القيمة فرضية قيمة معينة أو تسمح بالنظر في عدة فرضيات للقيمة. وفيما يلي بعض الفرضيات الشائعة للقيمة:

أ) أعلى وأفضل استخدام.

ب) الاستخدام الحالي.

ج) التصفية المنظمة.

د) البيع القسري.

١٤. فرضية القيمة - أعلى وأفضل استخدام

١٤.١. الاستخدام الأعلى والأفضل هو الاستخدام الذي يحقق أعلى قيمة للأصل من وجهة نظر المشارك. وعلى الرغم من أنّ المفهوم يُطبق عادةً على الأصول غير المالية؛ لأنّ العديد من الأصول المالية ليس لها استخدامات بديلة، ولكن يمكن أن تكون هناك ظروفٌ يلزم فيها النظر في أعلى وأفضل استخدام للأصول المالية.

١٤.٢. يجب أن يكون الاستخدام الأعلى والأفضل ممكنًا من الناحية المادية (بقدر الإمكان)، وممكنًا من الناحية المالية، ومسموحًا به قانونيًا، ويحقق أعلى قيمة. إذا كان الاستخدام الأعلى والأفضل مختلف عن الاستخدام الحالي، فإنّ تكاليف تحويل الأصل إلى أعلى وأفضل استخدام يؤثر على القيمة.

١٤.٣. يمكن أن يكون الاستخدام الأعلى والأفضل للأصل هو استخدامه الحالي عند استخدامه على النحو الأمثل، ولكن يمكن أن يختلف أعلى وأفضل استخدام عن الاستخدام الحالي أو قد يكون تصفية منظمة.

١٤٠,٥. يتضمن تحديد أعلى وأفضل استخدام للأصل الأخذ في الاعتبار ما يلي:

- أ) التأكد من إمكانية الاستخدام المادي، مع ضرورة النظر إلى ما يعتبره المشارك في السوق أنه في الإطار المعقول.
- ب) إظهار المتطلبات التي ينبغي استيفاؤها كي يكون استخدام الأصل جائزاً من الناحية القانونية، وضرورة النظر بعين الاعتبار في أي قيود قانونية على استخدام الأصل، مثل: تقسيم المناطق (استخدامات الأراضي).
- ج) استيفاء الشرط اللازم لتحقيق الجدوى الاقتصادية والمالية، وهذا يتطلب أن نأخذ في الحسبان هل الاستخدام البديل ممكناً وجائزاً من الناحية القانونية ويحقق عائداً كافياً لمشارك عادي في السوق يتجاوز عائد الاستخدام الحالي بعد الأخذ في الاعتبار تكاليف التحول من الاستخدام الحالي إلى ذلك الاستخدام.

١٥. فرضية القيمة - الاستخدام الحالي

١٥٠,١. الاستخدام الحالي هي الطريقة الحالية التي يتم بها استخدام الأصل أو الالتزام أو مجموعة الأصول أو الالتزامات، ويمكن أن يكون الاستخدام الحالي، ولكن ليس بالضرورة، أعلى وأفضل استخدام.

١٦. فرضية القيمة - التصفية المنظمة

١٦٠,١. التصفية المنظمة هي قيمة مجموعة من الأصول التي يمكن تحقيقها في عملية التصفية، في ظل منحه فترة زمنية معقولة لإيجاد مشتر (أو مشترين)، مع اضطرار البائع إلى بيع الأصل على ما هو عليه وفي مكانه.

١٦٠,٢. يمكن أن تختلف الفترة المعقولة للعثور على المشتري (أو المشترين) حسب نوع الأصل وظروف السوق.

١٧. فرضية القيمة - البيع القسري

١٧.١. يستخدم مصطلح «البيع القسري» غالبًا في الظروف التي يكون فيها البائع تحت الإكراه للقيام بالبيع، ونتيجةً لذلك تصبح فترة التسويق غير كافية، ويمكن أن لا يستطيع المشترون القيام بأعمال الفحص النافي للجهالة. ويعتمد السعر الذي يمكن الحصول عليه في هذه الظروف على طبيعة الضغوط على البائع وأسباب عدم إمكانية القيام بالتسويق المناسب. كما يمكن أن يبين هذا السعر تبعات عدم تمكن البائع من البيع في الفترة المتاحة. ولا يمكن تقدير السعر الذي قد يتم الحصول عليه في البيع القسري بصورة معقولة ما لم تتضح طبيعة القيود المفروضة على البائع وسببها. ويبين السعر الذي يقبل به البائع في عملية البيع القسري ظروفه الخاصة أكثر من ظروف بائع راغب افتراضي ووفقًا لما ورد في تعريف القيمة السوقية. وليس للسعر الذي يمكن الحصول عليه بموجب البيع القسري سوى علاقة عارضة مع القيمة السوقية أو أي من أسس القيمة الأخرى الواردة في هذا المعيار. و«البيع القسري» عبارة عن وصف للموقف الذي تتم فيه المبادلة ولا يعتبر أساسًا للقيمة.

١٧.٢. إذا كان مطلوبًا معرفة مؤشر قيمة السعر الذي يمكن الحصول عليه في ظروف البيع القسري، عندئذٍ يجب تحديد أسباب القيود المفروضة على البائع بوضوح، بما في ذلك التبعات المترتبة على عدم البيع في الفترة المحددة وذلك من خلال وضع افتراضات مناسبة. وإذا كانت هذه الظروف غير موجودة في تاريخ التقييم فيجب أن يتم تصنيفها كافتراضات خاصة.

١٧.٣. يعكس البيع القسري عادةً السعر الأكثر احتمالًا الذي من المرجح أن يحققه عقارٌ محددٌ بموجب الشروط التالية:

- (أ) إتمام البيع خلال فترة زمنية قصيرة.
- (ب) إنَّ الأصل يخضع لظروف السوق السائدة في تاريخ التقييم، أو الجدول الزمني المفترض الذي يتم فيه إتمام المعاملة.
- (ج) كلُّ من المشتري والبائع يتصرفان بحكمة ومعرفة.
- (د) لبائع مضطرٌّ للبيع.
- (هـ) المشتري راغبٌ.
- (و) كلُّ طرف يتصرف بما يحقق مصلحته الشخصية.
- (ز) لا يمكن إجراء تسويق طبيعيٍّ للعقار بسبب وقت العرض القصير.
- (ح) لدفع نقدًا.

١٧.٤. لا تعد جميع عمليات البيع في سوق راكدة أو هابطة عمليات بيع قسري؛ وذلك لأنّ البائع ببساطة يأمل في سعر أفضل إذا ما تحسنت الظروف. وما لم يكن البائع مجبرًا على البيع قبل موعد نهائيّ محدد يحول دون التسويق المناسب، فعندئذ يكون البائع بائعًا راغبًا بحسب تعريف القيمة السوقية (انظر الفقرتين ١، ٣-٧، ٣).

١٧.٥. عادةً ما يتم استبعاد معاملات «البيع القسري» المؤكدة عندما يكون أساس القيمة هو القيمة السوقية، ولكن من الصعب التحقق من أنّ معاملةً تجاريةً محايدة في السوق هي عملية بيع قسريّ.

١٨. العوامل الخاصة بجهة محددة

١٨.١. تستبعد أسس القيمة العوامل الخاصة ببائع أو مشتر محدّد، وغير متاحة للمشاركين في السوق بصفة عامة من المدخلات والمعطيات المستخدمة في التقييم الذي يعتمد على أوضاع السوق. ومن الأمثلة على العوامل الخاصة بمنشأة محددة والتي يمكن أن تكون غير متاحة للمشاركين في السوق ما يلي:

- (أ) قيمة إضافية ناتجة عن تكوين محفظة من أصول مماثلة.
- (ب) التوافق الفريد من نوعه بين الأصل والأصول الأخرى التي تمتلكها المنشأة.
- (ج) الحقوق أو القيود القانونية المطبقة على جهة معينة.
- (د) المزايا أو الأعباء الضريبية الخاصة بجهة محددة.
- (هـ) القدرة على استغلال أصل فريد من نوعه خاصّ بتلك المنشأة.

١٨.٢. سواءً أكانت هذه العوامل خاصةً بالمنشأة أو متاحةً لآخرين في السوق بصفة عامة، فإنّ هذا أمر يتحدّد تبعًا لكل حالة، فعلى سبيل المثال: يمكن أن يكون من غير المعتاد إجراء معاملات على أصل ما باعتباره بندًا قائمًا بذاته ولكن كجزء من مجموعة، وأيّ منافع تكاملية مع أصول ذات صلة ستنتقل إلى المشاركين في السوق مع انتقال هذه المجموعة، ومن ثمّ لا تكون خاصةً بجهة معينة.

١٨.٣. إذا كان هدف أساس القيمة المستخدم في التقييم هو تحديد القيمة لمالك محدد (مثل: القيمة الاستثمارية أو الثمن المذكورة في الفقرات ١، ٦، ٦.٢) فإنّ العوامل الخاصة بمنشأة أو جهة معينة تظهر في تقييم الأصل. وتتضمن الحالات التي يمكن أن تُطلب فيها القيمة الخاصة بمالك محدد ما يلي:

- (أ) دعم قرارات الاستثمار.
- (ب) مراجعة أداء الأصل.

١٩. المنافع التكاملية

١٩.١. تشير «المنافع التكاملية» إلى الفوائد الناشئة عن الجمع بين الأصول. عند وجود المنافع التكاملية تصبح قيمة مجموعة الأصول والالتزامات أكبر من مجموع قيم الأصول والالتزامات الفردية. وتتعلق أوجه المنافع التكاملية عادةً بتخفيض التكاليف أو زيادة في الإيرادات أو تخفيض في المخاطر.

١٩.٢. يتوقف النظر فيما إذا كان ينبغي اعتبار المنافع التكاملية في التقييم على أساس القيمة. وعمومًا لمعظم أسس القيمة، فإنه يتم اعتبار المنافع التكاملية المتاحة للمشاركين الآخرين في السوق (انظر العوامل الخاصة بجهة محددة في الفقرات ١٨.١-١٨.٣).

١٩.٣. يمكن تقدير ما إذا كانت المنافع التكاملية متاحة للمشاركين الآخرين في السوق على أساس كمية المنافع التكاملية بدلًا من طريقه معينة لتحقيق تلك المنفعة.

٢. الافتراضات والافتراضات الخاصة

٢.١. من المهم وضع افتراض أو افتراضات عديدة إضافةً إلى ذكر أساس القيمة لتوضيح إما حالة الأصل في مبادلة مُفترضة، أو الظروف التي يُفترض مبادلة الأصل فيها. ويكون لمثل هذه الافتراضات تأثيرٌ مهمٌ على القيمة.

٢.٢. تنقسم هذه الأنواع من الافتراضات عمومًا إلى فئتين:
أ) الحقائق المفترضة التي تتسق مع تلك الموجودة في تاريخ التقييم، أو التي يمكن أن تكون متنسقة معها.
ب) الحقائق المفترضة التي تختلف عن تلك الموجودة في تاريخ التقييم.

٢.٣. قد تكون تلك الحقائق المفترضة المتنسقة أو الممكن اتساقها مع تلك الموجودة في تاريخ التقييم نتيجةً لقيود أو حدود على مدى أعمال البحث والاستقصاء التي يجريها المُقيّم. ومن الأمثلة على هذه الافتراضات، على سبيل المثال لا الحصر:

أ) افتراض مفاده نقل ملكية منشأة الأعمال باعتبارها مؤسسة مكتملة تزاول أنشطتها.

ب) افتراض مفاده نقل ملكية الأصول المستخدمة في منشأة الأعمال دون المنشأة نفسها سواءً أكان ذلك لكل أصل على انفراد أو للأصول معًا كمجموعة.

ج) افتراض مفاده نقل ملكية الأصل الذي تم تقييمه بصورة منفردة مع أصول تكميلية أخرى.

د) افتراض مفاده نقل ملكية حصص الأسهم إما فرادى أو كمجموعة واحدة.

٤.٢.٠. عند افتراض حقائق تختلف عن تلك الموجودة في تاريخ التقييم يصبح الافتراض في هذه الحالة افتراضًا خاصًا. وغالبًا ما تستخدم الافتراضات الخاصة لتوضيح أثر التغييرات الممكنة على قيمة الأصل. ويتم وصفها «بالخاصة» لتوضح لمستخدم التقييم أنّ نتيجة التقييم النهائية تتوقف على تغير في الظروف الراهنة، أو أنها تعبر عن وجهة نظر لا يأخذ بها المشاركون في السوق في تاريخ التقييم على وجه العموم. وتتضمن الأمثلة على الافتراضات الخاصة ما يلي:

أ) افتراض مفاده أن العقار ملكية مطلقة شاغرة.

ب) أنّ مشروع مبني قد تم إكماله فعليًا في تاريخ التقييم.

ج) أنّ عقدًا محددًا كان قائمًا في تاريخ التقييم ولم يتم استكماله فعليًا.

د) أنّ أداة مالية يتم تقييمها باستخدام منحني عائد يختلف عن ذلك الذي يستخدمه أيّ مشارك آخر.

٥.٢.٠. يجب أن تكون الافتراضات والافتراضات الخاصة معقولة وواقعية، مع الأخذ في الاعتبار الغرض الذي أعد من أجله التقييم.

٢١. تكاليف المعاملات

١.٢١. تمثل معظم أسس القيمة سعر الصرف التقديري للأصل دون اعتبار لتكاليف البيع بالنسبة للبائع، أو تكاليف الشراء بالنسبة للمشتري، ودون تعديل لأيّ ضرائب مستحقة من الطرفين كنتيجة مباشرة للمعاملة.

المعيار ١.٥ - أساليب وطرق التقييم

المحتويات	الفقرات
المقدمة	١.
أسلوب السوق	٢.
طرق أسلوب السوق	٣.
أسلوب الدخل	٤.
طرق أسلوب الدخل	٥.
أسلوب التكلفة	٦.
طرق أسلوب التكلفة	٧.
الإهلاك أو التقادم	٨.
نموذج التقييم	٩.

١. المقدمة

١.١. يجب أن يتم النظر في أساليب التقييم المناسبة، وفيما يلي شرحٌ وتفصيلٌ للأساليب الثلاثة الرئيسة للتقييم، وهي تعتمد على المبادئ الاقتصادية لتوازن الأسعار، وتوقع الفوائد، والاستبدال. الأساليب الأساسية في التقييم هي:

- أ) أسلوب السوق
- ب) أسلوب الدخل
- ج) أسلوب التكلفة

١.٢. يتضمن كل أسلوب طرقًا مختلفة ومفصلةً للتطبيق.

١.٣. يهدف اختيار أسلوب وطريقة التقييم إلى إيجاد الطريقة الأنسب للأصل في ظل ظروف معينة، فلا توجد طريقة واحدة مناسبة لكافة حالات التقييم الممكنة. وينبغي أن تنظر عملية الاختيار فيما يلي على الأقل:

- أ) أساس وفرضية القيمة المناسبة التي تحددها شروط وغرض مهمة التقييم.
- ب) نقاط القوة والضعف لأسلوب وطريقة التقييم المحتملة.
- ج) مدى ملاءمة كل طريقة بالنظر إلى طبيعة الأصل والأساليب والطرق التي يستخدمها المشاركون في السوق المعنية.
- د) توافر المعلومات الموثوقة اللازمة لتطبيق الطريقة.

١.٤. لا يُطلب من المُقيّم استخدام أكثر من طريقة لتقييم الأصل، خاصةً عندما يكون المُقيّم واثقًا في دقة ومصداقية طريقة واحدة عند اعتبار حقائق وظروف مهمة التقييم. ومع ذلك ينبغي أن ينظر المُقيّم في أكثر من أسلوب أو طريقة تقييم واستخدامها للتوصل إلى مؤشر للقيمة، لا سيما عندما تكون المعلومات أو المدخلات غير كافية لطريقة واحدة أن تحصل على نتيجة موثوقة.

وعندما يتم استخدام أكثر من أسلوب واحد أو حتى طرق متعددة ضمن أسلوب واحد، ينبغي أن يكون استنتاج القيمة من تلك الأساليب أو الطرق المتعددة معقولًا، ويجب أن يوضح المُقيّم في التقرير عملية تسوية مؤشرات القيمة المختلفة إلى قيمة واحدة دون حساب متوسطها.

٥.١. بالرغم من أنّ هذا المعيار يتناول بعض الطرق ضمن أساليب التكلفة والسوق والدخل إلا أنه لا يقدم قائمةً شاملةً بجميع الطرق الممكنة التي يمكن أن تكون مناسبةً للتقييم. ويقع على عاتق المُقيّم مسؤولية اختيار الطريقة (الطرق) المناسبة لكلّ مهمة تقييم. ويمكن أن يتطلب الامتثال للمعايير استخدام طريقة غير محددة أو مذكورة في معايير التقييم الدوليّة.

٦.١. عندما تنتج الأساليب والطرق المختلفة مؤشرات متباينةً ونطاقًا واسعًا للقيمة ينبغي على المُقيّم أن يقوم بإجراءات توضح سبب اختلاف مؤشرات القيمة، حيث إنه من غير الملائم أن يتم ترجيح اثنين أو أكثر من المؤشرات المتباينة للقيمة. وفي مثل هذه الحالة ينبغي أن يعيد المُقيّم النظر في التوجيه الوارد في الفقرة ٣.١ لتحديد ما إذا كان أحد الأساليب أو الطرق يقدم مؤشرًا أفضل أو أكثر مصداقيةً للقيمة.

٧.١. ينبغي على المُقيّم أن يُكثر من استخدام المعلومات ذات الصلة التي يمكن ملاحظتها في السوق في جميع أساليب التقييم الثلاثة. وبغض النظر عن مصدر المدخلات والافتراضات المستخدمة في التقييم فيجب على المُقيّم إجراء تحليل مناسب لتقييم تلك المدخلات والافتراضات وتحديد مدى ملاءمتها لغرض التقييم.

٨.١. على الرغم من عدم وجود أسلوب أو طريقة واحدة قابلة للتطبيق في جميع الظروف إلا أنّ معلومات الأسعار من السوق النشطة تعتبر عمومًا الدليل الأقوى على القيمة. وقد تمنع بعض أسس القيمة المُقيّم من إجراء تعديلات ذاتية على معلومات الأسعار من السوق النشطة. كما يمكن أن تكون معلومات الأسعار من السوق غير النشطة دليلًا جيدًا على القيمة، ولكنها يمكن أن تحتاج إلى تعديلات ذاتية.

٩.١. في بعض الحالات، يُمكن أن يتفق المقيم والعميل على أساليب وطرق وإجراءات التقييم المستخدمة، أو نطاق الإجراءات التي سيؤديها المقيم. وقد لا يكون التقييم وفق معايير التقييم الدولية حسب تلك القيود والإجراءات المفروضة على المقيم.

١.١. يمكن أن يكون التقييم مُقيد أو محدود عندما لا يتمكن المقيم من تطبيق أساليب وطرق وإجراءات التقييم التي يستخدمها أي طرف آخر حكيم وخبير، ويتوقع أن تؤثر تلك القيود على تقدير القيمة بشكل كبير.

٢. أسلوب السوق

٢.١. يقدم أسلوب السوق مؤشرًا على القيمة من خلال مقارنة الأصل مع أصول مطابقة أو مقارنة (مشابهة) تتوفر عنها معلومات سعرية.

٢.٢. ينبغي تطبيق أسلوب السوق وإعطاءه الأولوية أو وزن مهم في الحالات التالية:

- أ) تم بيع الأصل محل التقييم مؤخرًا في معاملة مناسبة لأساس القيمة.
- ب) أن يكون الأصل محل التقييم أو أصول مشابهة له يتم تداولها بنشاط في سوق مفتوح.
- ج) توجد معاملات متكررة أو حديثة لأصول مشابهة يمكن ملاحظتها.

٢.٣. على الرغم من أنّ الحالات المذكورة أعلاه تشير إلى أنّ أسلوب السوق ينبغي أن يُطبق وأن يُمنح وزن مهم، ولكن عندما لا تتوفر المعايير المذكورة أعلاه فيُنظر في بعض الظروف الإضافية التي يمكن فيها تطبيق أسلوب السوق وإعطاءه وزن مهم. وينبغي للمُقيّم تحديد ما إذا كان يمكن تطبيق أيّ أسلوب آخر وترجيحه لدعم مؤشر القيمة عند استخدام أسلوب السوق في ظل الظروف التالية:

- أ) المعاملات المتعلقة بالأصل محل التقييم أو أصول مماثلة إلى حد كبير ليست حديثة بما فيه الكفاية نظرًا لتقلب مستويات السوق ونشاطه.
- ب) يتم تداول الأصل محل التقييم أو الأصول المماثلة في سوق مفتوح ولكن ليس بنشاط كبير.

ج) وجود معلومات متاحة عن معاملات السوق ولكن الأصول المقارنة؛

بها فروق جوهرية مقارنةً بالأصل محل التقييم مما يتطلب تعديلات .

د) المعلومات المتعلقة بالمعاملات الأخيرة تنقصها المصادقية

(مثل: الإشاعات، والمعلوماتُ المفقودة، والمشتري الخاص، والصفقات غير المحايذة، والبيع المتعسر، وغيرها).

هـ) العنصر الحاسم الذي يؤثر على قيمة الأصل هو السعر الذي يحققه في السوق وليس تكلفة إصداره أو قدرته على إنتاج الدخل.

٢٠٤. قد تعني الطبيعة غير المتجانسة للعديد من الأصول أنه لا يمكن في كثير من الأحيان العثور على أدلة سوقية تتضمن معاملات لأصول متطابقة أو مماثلة. وحتى عند تطبيق الأساليب الأخرى غير أسلوب السوق ينبغي زيادة استخدام المدخلات السوقية إلى أقصى حدّ (أي مقياس التقييم المستمدة من السوق، مثل: العائد الفعلي، ومعدلات العائد).

٢٠٥. في حال عدم ارتباط معلومات السوق المقارنة بالأصل نفسه، يجب على المُقيّم إجراء تحليل مقارن نوعيٍّ وكميٍّ لتحديد أوجه التشابه والاختلاف بين الأصول المقارنة والأصل محل التقييم. ويكون من الضروري أحيانًا إجراء تعديلات على أساس هذا التحليل المقارن. ويجب أن تكون هذه التعديلات معقولة، ويجب أن يقوم المُقيّم بتوثيق أسباب التعديلات وكيفية تحديدها كميًا.

٢٠٦. غالبًا ما يستخدم أسلوب السوق مكررات السوق المستمدة من مجموعة من المقارنات، ولكلّ منها مضاعفات مختلفة. ويتطلب اختيار المضاعف المناسب حكمةً وخبرةً إضافةً إلى مراعاة العوامل النوعية والكمية.

٣. طرق أسلوب السوق

طريقة المعاملات المقارنة

٣٠١. تستخدم طريقة المعاملات المقارنة والمعروفة أيضًا باسم طريقة المعاملات الإرشادية؛ معلومات عن صفقات لأصول مطابقة أو مماثلة للأصل محل التقييم للتوصل إلى مؤشر للقيمة.

٣٠٢. عندما تحتوي المقارنات التي يتم النظر فيها على معاملات للأصل محل التقييم يُشار إلى هذه الطريقة في بعض الأحيان باسم طريقة المعاملات السابقة.

٣٠٣. في حالة عدم توفر العديد من المعاملات الحديثة، يمكن أن ينظر المُقيّم بعين الاعتبار لاسعار الأصول المتماثلة أو المتشابهة المدرجة في القوائم أو المعروضة للبيع، شريطة أن تكون هذه المعلومات محددةً بوضوح وأن تُحلل وتوثق. ويُشار إلى ذلك أحيانًا باسم طريقة القوائم المقارنة ولا ينبغي استخدامها منفردة كمؤشر للقيمة بل يُفضل استخدامها مع طرق أخرى. ويعتمد الوزن المعطى عند النظر في قوائم أو عروض البيع والشراء على مدى التزام العرض بالسعر المدرج والفترة التي قضاها في السوق. فعلى سبيل المثال: يمكن أن يُعطى العرض الذي يتعهد بشراء أو بيع الأصل بسعر محدد وزناً أكبر من السعر المعطى دون أيّ تعهد ملزم.

٣.٤. تُستخدم أشكالاً متنوعةً من الأدلة المماثلة في طريقة المعاملات المقارنة وهي تُعرف باسم وحدات المقارنة وهي تشكل أساس المقارنة. وتشمل الوحدات الشائعة والمستخدمه لأغراض تقييم الملكية العقارية: السعر لكل قدم مربع (أو متر مربع)، والإيجار لكل قدم مربع (أو متر مربع)، ومعدلات الرسملة. وتشمل وحدات المقارنة الشائعة الاستخدام في تقييم المنشآت الاقتصادية: مكررات EBITDA (الأرباح قبل الفوائد، والضرائب، والإهلاك والاستهلاك)، ومكررات الأرباح، ومكررات الإيرادات، ومكررات القيمة الدفترية. وتشمل وحدات المقارنة الشائعة لتقييم الأدوات المالية مقياسًا، مثل: العوائد، وهوامش أسعار الفائدة. ويُمكن أن تختلف وحدات المقارنة التي يستخدمها المشاركون بين أنواع الأصول العديدة وعبر الصناعات والجغرافيات المختلفة.

٣.٥. هناك مجموعة فرعيةً من طريقة المعاملات المقارنة تُسمى بتسعير المصفوفة، وهي تستخدم أساسًا لتقييم بعض أنواع الأدوات المالية، مثل: سندات الديون، ولا تعتمد الطريقة على الأسعار المدرجة للأوراق المالية المحددة، ولكنها تعتمد على العلاقة المالية بين السندات والسندات المرجعية الأخرى وخصائصها (أي العائد).

٣.٦. الخطوات الرئيسية في طريقة المعاملات المقارنة هي كما يلي:
أ) تحديد وحدات المقارنة التي يستخدمها المشاركون في السوق ذات الصلة.
ب) تحديد المعاملات المقارنة المتعلقة وحساب مقاييس التقييم الرئيسية لتلك المعاملات.
ج) إجراء تحليل مقارن مُتسق لأوجه التشابه والاختلاف النوعية والكمية بين الأصول المقارنة والأصل محل التقييم.
د) إجراء التعديلات اللازمة إن وجدت على مقاييس التقييم لتعكس الفروق بين الأصل محل التقييم والأصول المقارنة (انظر الفقرة ٣.١٢، د).
هـ) تطبيق مقاييس التقييم المعدلة على الأصل محل التقييم.
و) تتم التسوية بين مؤشرات القيمة إذا تم استخدام أكثر من مقياس للتقييم.

٣.٧. ينبغي على المُقيّم أن يختار معاملات قابلةً للمقارنة في السياق التالي:
أ) الأدلة التي تشمل عدة معاملات أفضل عمومًا من معاملة أو حدث واحد.
ب) تقدم الأدلة المستمدة من المعاملات ذات الأصول المتشابهة جدًا (شبه مطابقةً) مؤشرًا أفضل للقيمة من الأصول التي تتطلب فيها أسعار المعاملات تعديلات جوهرية.

- (ج) تكون المعاملات التي تحدث أقرب إلى تاريخ التقييم أكثر تمثيلًا للسوق من المعاملات القديمة أو التاريخية، ولا سيما في الأسواق المتقلبة.
- (د) ينبغي أن تكون المعاملات لمعظم أسس القيمة «على أساس محايد»، بين أطراف محايدة لا توجد بينهم أي علاقة.
- (هـ) ينبغي وجود معلومات كافية عن المعاملة لتمكن المُقيّم من فهم الأصل المقارن فهمًا شاملاً وتقدير مقاييس التقييم/الأدلة القابلة للمقارنة.
- (و) ينبغي أن تكون المعلومات المتعلقة بالمعاملات المُقارنة من مصدر معتمد وموثوق به.
- (ز) تقدم المعاملات الفعلية أدلة تقييم أفضل من المعاملات المحتملة/المقصودة.

- ٣.٨. ينبغي أن يُحلل المُقيّم أيّ فروق مادية بين المعاملات المقارنة والأصل محل التقييم وأن يقوم بإدخال تعديلات عليها. وقد تشمل الاختلافات الشائعة التي يمكن أن تسوغ إجراء تعديلات ما يلي، ولكنها لا تقتصر عليها:
- (أ) الخصائص المادية (العمر، والمساحة، والمواصفات، الخ).
- (ب) القيود المفروضة على الأصل محل التقييم أو على الأصول المقارنة.
- (ج) الموقع الجغرافي (موقع الأصل أو الموقع الذي يحتل تبادل أو استخدام الأصل فيه) والبيئات الاقتصادية والتنظيمية ذات الصلة.
- (د) الربحية أو قدره الاصل على الربح.
- (هـ) النمو التاريخي والمتوقع.
- (و) معدلات العائد أو القسائم.
- (ز) أنواع الضمانات الإضافية.
- (ح) الشروط غير العادية في المعاملات المقارنة.
- (ط) الاختلافات المتعلقة بقابلية التسويق وخصائص التحكم في الأصول المقارنة والأصل محل التقييم.
- (ي) خصائص الملكية
- (مثل: الشكل القانوني للملكية، والنسبة المئوية المملوكة).

الطريقة الإرشادية للمقارنات المتداولة

- ٣.٩. تستخدم الطريقة الإرشادية للمقارنات المتداولة معلومات عن المقارنات المتداولة التي تكون مطابقةً أو مشابهةً للأصل محل التقييم للتوصل إلى مؤشر على القيمة.

- ٣.١٠. هذه الطريقة مماثلةً لطريقة المعاملات المقارنة، ولكن توجد العديد من الاختلافات بينهما بسبب التداول العلني للمقارنات كما يلي:
- (أ) تتوفر مقاييس أو أدلة التقييم المقارنة في تاريخ التقييم.

ب) توفر معلومات تفصيلية عن البيانات المقارنة بسهولة في الملفات والقوائم العامة.

ج) يتم إعداد المعلومات الواردة في الملفات العامة بموجب معايير محاسبية مفهومة.

٣.١١. لا ينبغي استخدام هذه الطريقة إلا عندما يكون الأصل محل التقييم مشابهًا بما فيه الكفاية للمقارنات المتداولة بحيث يمكن إجراء مقارنات هادفة.

٣.١٢. تتمثل الخطوات الرئيسية في الطريقة الإرشادية للمقارنات المتداولة فيما يلي:

أ) تحديد مقاييس أو أدلة التقييم المقارنة التي يستخدمها المشاركون في السوق ذات الصلة.

ب) تحديد المبادئ الإرشادية للمقارنات المتداولة علنًا في الأسواق العامة وحساب مقاييس التقييم الرئيسية لتلك المعاملات.

ج) إجراء تحليل مقارن متسق لأوجه التشابه والاختلاف النوعية والكمية بين المقارنات المتداولة علنًا والأصل محل التقييم.

د) إجراء التعديلات اللازمة -إن وجدت- على مقاييس التقييم لتعكس الفروق بين الأصل محل التقييم والمقارنات المتداولة علنًا.

هـ) تطبيق مقاييس التقييم المعدلة على الأصل محل التقييم.

و) ينبغي وزن مؤشرات القيمة إذا تم استخدام أكثر من مقياس للتقييم.

٣.١٣. ينبغي على المُقيّم أن يختار المقارنات المتداولة علنًا في السياق التالي:

أ) يُفضل عادة النظر في عدة مقارنات متداولة بدلًا من الاكتفاء بمقارنة واحدة.

ب) تُقدم أدلة المقارنات المتداولة والمتشابهة (مثل: المماثلة في القطاع السوقي، والمنطقة الجغرافية، وحجم الإيرادات والأصول، ومعدلات النمو، وهوامش الربح، والرافعة المالية، والسيولة، والتنوع) مؤشرًا أفضل للقيمة من المقارنات التي تتطلب تعديلات جوهرية.

ج) تقدم الأوراق المالية التي يتم تداولها بنشاط أدلة أكثر وضوحًا من الأوراق المالية الأقل نشاطًا.

٣.١٤. ينبغي على المُقيّم تحليل وتعديل أيّ فروق جوهرية بين

المقارنات المتداولة علنًا والأصل محل التقييم.

وفيما يلي بعض الأمثلة الشائعة على الاختلافات التي قد تتطلب تعديلات:

أ) الخصائص المادية (العمر، المساحة، المواصفات، إلخ).

ب) الخصومات والعلاوات ذات الصلة (انظر الفقرة ٣.١٧).

- (ج) القيود المفروضة على الأصل محل التقييم أو على الأصول المقارنة.
- (د) الموقع الجغرافي للشركة الأساسية والبيئات الاقتصادية والتنظيمية ذات الصلة.
- (هـ) الربحية أو قدره الأصول على الربح.
- (و) النمو التاريخي والمتوقع.
- (ز) أنواع الضمانات الإضافية.
- (ح) الاختلافات المتعلقة بقابلية التسويق، وخصائص التحكم في الأصول المقارنة، والأصل محل التقييم.
- (ط) أنواع الملكية.

اعتباراتٌ أخرى في أسلوب السوق

٣.١٥. تتناول الفقرات التالية قائمةً غير حصرية ببعض الاعتبارات الخاصة التي قد تشكل جزءًا من التقييم باستخدام أسلوب السوق.

٣.١٦. تعتبر مقاييس التقييم السردية أو «قاعدة الإبهام» المبنية على الاختبار والتجربة في بعض الأحيان أسلوبًا للسوق، ولكن لا ينبغي إعطاء مؤشرات القيمة المستمدة من استخدام مثل هذه الطرق وزنًا كبيرًا إلا إذا اتضح اعتماد المشتريين والبائعين عليها بشكل جوهري.

٣.١٧. يُعتبر أساس إجراءات التعديلات في أسلوب السوق هو تعديل الفروق بين الأصل محل التقييم والمعاملات الإرشادية أو الأوراق المالية المتداولة. وتعرف بعض التعديلات الأكثر شيوعًا في أسلوب السوق باسم الخصومات والعلاوات.

(أ) ينبغي تطبيق خصومات عدم القدرة على التسويق (DLOM) عندما تكون المقارنات ذات قابلية تسويقية تتفوق على الأصل محل التقييم. وتعكس هذه الخصومات مفهوم أنه عند مقارنة الأصول المتماثلة يكون للأصل القابل للتسويق قيمة أعلى من الأصل الذي يحتاج فترة تسويق طويلة أو أن هناك قيودًا مفروضة على إمكانية بيعه. مثلًا يمكن شراء وبيع الأوراق المالية المتداولة لحظيًا في حين أنّ الأسهم في شركة خاصة قد تتطلب قدرًا كبيرًا من الوقت لتحديد المشتريين المحتملين وإتمام الصفقة. وتسمح العديد من أسس القيمة بالنظر في القيود المفروضة على قابلية التسويق في الأصل محل التقييم، ولكنها تمنع النظر في قيود قابلية التسويق الخاصة بمالك معين. ويمكن أن يتم تحديد الخصومات المقطوعة (DLOMs) باستخدام أيّ طريقة معقولة، ولكن يتم حسابها عادةً باستخدام نماذج تسعير الخيارات، والدراسات المقارنة بين قيمة الأسهم المتداولة والأسهم المقيدة في نفس الشركة، أو الدراسات التي تقارن قيمة أسهم الشركة قبل الطرح العام الأولي وبعده.

ب) يتم تطبيق علاوة السيطرة (التي يشار إليها أحياناً باسم «علاوة استحواد المشارك في السوق» (MPAPs) أو خصومات عدم وجود السيطرة (DLOC) لتعكس الفروقات بين المقارنات والأصل محل التقييم فيما يتعلق بالقدرة على اتخاذ القرارات والتغييرات التي يمكن إجراؤها نتيجةً لممارسة السيطرة. وعند تساوي العوامل الأخرى فإنَّ المشاركين يفضلون بشكل عام أن تكون لديهم السيطرة على أصول معينة، ولكن رغبة المشاركين في دفع علاوة أو خصم السيطرة يكون عاملاً مهمًا في تحديد مدى قدرة ممارسة السيطرة على تعزيز المنافع الاقتصادية المتاحة لمالك الأصل. ويمكن قياس علاوات وخصومات السيطرة باستخدام أيّ طريقة معقولة، ولكن يتم احتسابها عادةً بناءً على تحليل تحسينات التدفقات النقدية أو التخفيضات في المخاطر المرتبطة بالسيطرة أو بإجراء مقارنة بين الأسعار الملحوظة والمدفوعة للحصص المسيطر عليها في الأوراق المالية المتداولة، مع السعر المتداول علنًا قبل أن يتم الإعلان عن هذه الصفقة. وفيما يلي بعض الأمثلة على الحالات التي ينبغي فيها النظر في علاوات وخصومات السيطرة:

١. لا تملك أسهم الشركات العامة القدرة على اتخاذ القرارات المتعلقة بعمليات الشركة (أي تفتقر إلى السيطرة)؛ ولذلك يمكن أن تكون علاوة السيطرة مناسبةً عند تطبيق الطريقة الإرشادية للمقارنات المتداولة لتقدير قيمة الأصول التي تتضمن حصةً مُسيطرًا.

٢. غالباً ما تعكس المعاملات في الطريقة الإرشادية معاملات لحصص مُسيطرًا؛ لذا يمكن أن يكون من المناسب استخدام خصومات عدم وجود السيطرة (DLOC) عند استخدام تلك الطريقة لتقدير قيمة أصل يتضمن مصلحةً أقليةً.

ج) يتم تطبيق خصومات الجملة أحياناً عندما يمثل الأصل محل التقييم مجموعةً كبيرةً من الأسهم على شكل أوراق مالية متداولة بحيث لا يستطيع المالك بيع المجموعة بسرعة في السوق العامة دون التأثير سلباً على السعر المتداول في البورصة. ويمكن تحديد تخفيضات الجملة باستخدام أيّ طريقة معقولة، ولكن عادةً ما يتم استخدام نموذج يأخذ في الاعتبار طول الفترة الزمنية التي يمكن للمشارك بيع أسهم الأصل محل التقييم دون التأثير سلباً على السعر المتداول (أي بيع جزء صغير نسبياً من حجم التداول اليوميّ النموذجيّ للأوراق المالية كل يوم). وتحظر بعض أسس القيمة خاصةً القيمة العادلة لأغراض التقارير المالية هذا النوع من الخصومات.

٤. أسلوب الدخل

٤.١. يقدم أسلوب الدخل مؤشراً للقيمة عن طريق تحويل التدفقات النقدية المستقبلية إلى قيمة حالية واحدة. ووفقاً لهذا الأسلوب يتم تحديد قيمة الأصل بالرجوع إلى قيمة الإيرادات والتدفقات النقدية التي يولدها الأصل أو التكاليف التي يوفرها.

٤.٢. ينبغي تطبيق أسلوب الدخل وإعطاءه الأولوية أو وزن مهم في الحالات التالية:

أ) عندما تكون قدرة الأصل على توليد الدخل هو العنصر الأساسي الذي يؤثر على القيمة من وجهة نظر المشاركين في السوق.
ب) تتوفر توقعات معقولة لمبلغ الإيرادات المستقبلية للأصل محل التقييم وتوقيتها، ولكن لا يوجد سوى عدد قليل من المقارنات السوقية ذات الصلة، إن وجدت.

٤.٣. على الرغم من أنّ الظروف المذكورة أعلاه تشير إلى أنه ينبغي تطبيق أسلوب الدخل وإعطاءه الأولوية، إلا أن هناك حالات أخرى يمكن تطبيق أسلوب الدخل فيها وإعطاءه الأولوية أيضاً. وينبغي للمقيّم أن ينظر فيما إذا كان من الممكن تطبيق أيّ أساليب أخرى وترجيحها لتسوية مؤشر القيمة باستخدام أسلوب الدخل في ظل الحالات التالية:

أ) قدرة الأصل على إنتاج الدخل هو العامل الوحيد الذي يؤثر على القيمة من وجهة نظر المشاركين من بين العديد من العوامل الأخرى .
ب) وجود قدر كبير من الشك وعدم اليقين فيما يتعلق بمبلغ وتوقيت الدخل المستقبلي للأصل محل التقييم.
ج) عدم القدرة على الحصول على المعلومات المتعلقة بالأصل محل التقييم (مثلاً: قد يمكن لأحد مالكيّ أسهم الأقلية إمكانية الوصول إلى البيانات المالية التاريخية ولكنه لا يستطيع الاطلاع على التنبؤات أو الميزانيات).
د) إنّ الأصل محل التقييم لم يبدأ في إنتاج الدخل بعد، ولكن من المتوقع أن يفعل ذلك.

٤.٤. يتمثل المبدأ الأساسي لأسلوب الدخل في أنّ المُستثمر يتوقع الحصول على عائد من استثماره ويجب أن يعكس هذا العائد مستوى المخاطر المتوقعة في الاستثمار.

٤.٥. لا يمكن للمُستثمر عادةً إلا أن يتوقع التعويض عن المخاطر المنتظمة فقط (المعروفة أيضاً باسم «مخاطر السوق» أو «المخاطر التي لا يمكن تجنبها»).

٥. طرق أسلوب الدخل

٥.١. على الرغم من وجود العديد من الطرق لتطبيق أسلوب الدخل إلا أنّ الأساليب المتبعة في إطار أسلوب الدخل تعتمد بشكل كبير على خصم مبالغ التدفقات النقدية المستقبلية إلى قيمة حالية، فهي عبارة عن تطبيقات متنوعة في استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة (DCF) والمفاهيم الواردة أدناه تنطبق جزئياً أو كلياً على كافة طرق أسلوب الدخل.

طريقة التدفقات النقدية المخصومة (DCF)

٥.٢. في طريقة التدفقات النقدية المخصومة يتم خصم التدفقات النقدية المتوقعة إلى تاريخ التقييم مما ينتج عنه قيمةً حاليةً للأصل.

٥.٣. يمكن أن تشمل التدفقات النقدية المخصومة في بعض الحالات للأصول طويلة الأجل أو الأبدية قيمةً نهائيةً تمثل قيمة الأصل في نهاية فترة التوقع الصريحة. وفي حالات أخرى يمكن حساب قيمة الأصل فقط باستخدام قيمة نهائية أو طرفية بدون فترة توقع صريحة، ويشار إلى هذا في بعض الأحيان بطريقة رسملة الدخل.

٥.٤. الخطوات الرئيسية في طريقة التدفقات النقدية المخصومة هي كما يلي:

(أ) اختيار أنسب أنواع التدفقات النقدية لطبيعة المهمة والأصل محل التقييم (ما قبل الضريبة، أو بعد الضريبة، أو إجماليّ التدفقات النقدية، أو التدفقات النقدية بالنسبة لحقوق الملكية حقيقيةً أو اسميةً، إلخ)

(ب) تحديد أنسب فترة صريحة للتنبؤ بالتدفق النقدي، إن وجدت.

(ج) إعداد توقعات التدفقات النقدية لتلك الفترة.

(د) تحديد ما إذا كانت القيمة النهائية مناسبةً للأصل محل التقييم في نهاية فترة التنبؤ الصريحة (إن وجدت)، ثم تحديد القيمة النهائية المناسبة لطبيعة الأصل.

(هـ) تحديد معدل الخصم المناسب.

(و) تطبيق معدل الخصم على التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة، بما في ذلك القيمة النهائية إن وجدت.

أنواع التدفقات النقدية

٥.٥. عند اختيار النوع المناسب من التدفقات النقدية لطبيعة أصل أو مهمة التقييم فيجب على المُقيّم أن يأخذ في الاعتبار العوامل أدناه، وإضافةً إلى ذلك يجب أن يكون معدل الخصم والمدخلات الأخرى متسقةً مع نوع التدفقات النقدية المختارة.

أ) التدفقات النقدية لكامل الأصل أو جزء منه: عادةً ما يتم استخدام التدفقات النقدية للأصول كاملة، ولكن يمكن أن يتم استخدام مستويات أخرى من الدخل في بعض الأحيان أيضًا، مثل: التدفقات النقدية إلى حقوق الملكية (بعد دفع الفائدة وقسط الدين) أو توزيعات الأرباح (التدفقات النقدية الموزعة على مالكي الأسهم فقط). وتعد التدفقات النقدية لكامل الأصل الأكثر شيوعًا في الاستخدام؛ لأنه ينبغي أن يكون للأصل قيمةً واحدة نظريًا مستقلة عن كيفية تمويله وعما إذا تم توزيع الدخل كأرباح أو تمت إعادة استثماره.

ب) التدفق النقدي قبل الضريبة أو بعد الضريبة: ينبغي أن يكون معدل الضريبة المطبق متنسقًا مع أساس القيمة، ويكون معدل الضريبة في كثير من الحالات للمشاركين بدلًا من معدل خاص بالمالك.

ج) اسمي مقابل حقيقي: لا تأخذ التدفقات النقدية الحقيقية التضخم في عين الاعتبار على عكس التدفقات النقدية الاسمية التي تشمل التضخم في توقعاتها. وإذا كان التدفق النقدي المتوقع يتضمن معدل تضخم فيجب أن يشمل معدل الخصم تعديلاً على التضخم أيضاً.

د) العملة: يمكن أن يؤثر اختيار العملة المستخدمة على الافتراضات المتعلقة بالتضخم والمخاطر. وينطبق هذا بشكل خاص على الأسواق النامية أو في العملات ذات معدلات التضخم العالية. وتختلف العملة التي تُعد بها التنبؤات والمخاطر المرتبطة بها عن المخاطر المرتبطة بالدولة (أو الدول) التي توجد بها الأصول أو تعمل فيها.

هـ) نوع التدفقات النقدية الواردة في التنبؤات: مثلاً، يُمكن أن يمثل التنبؤ بالتدفقات النقدية، التدفقات النقدية المتوقعة (أي السيناريوهات المرجحة بالإحتمالات)، والتدفقات النقدية المحتملة، والتدفقات النقدية التعاقدية، إلخ.

٦.٥. ينبغي أن يكون نوع التدفقات النقدية المختارة وفقاً لوجهات نظر المشاركين في السوق، على سبيل المثال: يتم عادةً حساب التدفقات النقدية ومعدلات الخصم للممتلكات العقارية على أساس ما قبل الضريبة في حين يتم إعداد التدفقات النقدية ومعدلات الخصم للمنشآت والأعمال على أساس ما بعد الضريبة. والتعديل بين معدلات ما قبل الضريبة وما بعد الضريبة عملية معقدة وعرضة للخطأ؛ لذا ينبغي التعامل معها بحذر.

٧.٥. عندما يتم إعداد التقييم بعملة ما («عملة التقييم») تختلف عن العملة المستخدمة في توقعات التدفقات النقدية («العملة الوظيفية») فيجب على المُقيّم استخدام إحدى طرق ترجمة (تحويل) العملات التالية:

أ) خصم التدفقات النقدية في العملة الوظيفية باستخدام معدل خصم مناسب للعملة، ثم تحويل القيمة الحالية للتدفقات النقدية إلى عملة التقييم بالسعر الفوري في تاريخ التقييم.

ب) استخدام منحى صرف العملة لتحويل توقعات العملة الوظيفية إلى توقعات عملة التقييم ومن ثم خصم التوقعات باستخدام معدل خصم مناسب لعملة التقييم. ولا يمكن استخدام هذه الطريقة عندما لا يتوفر منحى موثوقٌ لصرف العملات (على سبيل المثال: بسبب نقص السيولة في أسواق صرف العملات المعنية)؛ ويتبقى تطبيق الطريقة المذكورة في الفقرة ٥.٧، (أ) أعلاه فقط.

فترة التنبؤ الصريحة

٥.٨. تتوقف معايير الاختيار على الغرض من التقييم، وطبيعة الأصل، والمعلومات المتاحة، والأسس المطلوبة للقيمة. بالنسبة للأصول ذات العمر القصير فمن المرجح أن تكون ممكنةً وذات صلة لاننتاج تدفقات نقدية على مدى عمرها.

٥.٩. ينبغي أن يأخذ المُقيّم في الاعتبار العوامل التالية عند اختيار فترة التنبؤ الصريحة:

- أ) عمر الأصل.
- ب) فترة معقولة تتوفر عنها بيانات موثوقة تكون أساسًا للتوقعات.
- ج) الحد الأدنى لفترة التنبؤ الصريحة والتي ينبغي أن تكون كافيةً للأصل لتحقيق مستوى مستقر من النمو والأرباح بحيث يمكن بعدها استخدام قيمة نهائية.
- د) في تقييم الأصول الدورية ينبغي أن تشمل فترة التنبؤ الصريحة عمومًا دورة كاملةً متى أمكن ذلك.
- هـ) بالنسبة للأصول المحدودة الأجل، مثل: معظم الأدوات المالية فإنّ التدفقات النقدية عادةً ما يتم التنبؤ بها على مدى العمر الكامل للأصل.

٥.١٠. في بعض الحالات لا سيما عندما يعمل الأصل بمستوى ثابت من النمو والأرباح في تاريخ التقييم، يمكن أن لا يكون من الضروري النظر في فترة توقعات صريحة ويمكن أن تشكل القيمة النهائية الأساس الوحيد للقيمة (يشار إليها أحيانًا باسم طريقة رسملة الدخل).

٥.١١. ينبغي ألا تكون فترة الاحتفاظ بالأصل لمستثمر واحد هي الاعتبار الوحيد في اختيار فترة التنبؤ الصريحة، كما لا ينبغي أن تؤثر على قيمة الأصل، ولكن إذا كان الهدف من التقييم هو تحديد القيمة الاستثمارية فيمكن أن تؤخذ الفترة التي يعتزم فيها الاحتفاظ بالأصل بعين الاعتبار عند تحديد فترة التنبؤ الصريحة.

توقعات التدفقات النقدية

٥.١٢. يتم إنشاء التدفقات النقدية لفترة التوقعات الصريحة باستخدام المعلومات المالية المستقبلية (الدخل أو التدفقات الداخلة المتوقعة، والتدفقات أو التدفقات الخارجة المتوقعة).

٥.١٣. وفقًا لما تقتضيه الفقرة ٥.١٢، وبغض النظر عن مصدر المعلومات المالية المستقبلية (مثلًا توقعات الإدارة) يجب على المقيم إجراء تحليل لتقييم المعلومات المالية المستقبلية، والافتراضات التي تقوم عليها، ومدى ملاءمتها لغرض التقييم. وتعتمد مناسبة المعلومات المالية المستقبلية والافتراضات الأساسية على الغرض من التقييم والأسس المطلوبة للقيمة، فعلى سبيل المثال: ينبغي أن يعكس التدفق النقدي المستخدم لتحديد القيمة السوقية معلومات ماليةً مستقبليةً يتوقعها المشاركون. وعلى العكس من ذلك فيمكن قياس القيمة الاستثمارية باستخدام التدفقات النقدية التي تعتمد على توقعات معقولة من وجهة نظر مستثمر معين.

٥.١٤. يتم تقسيم التدفقات النقدية إلى فترات دورية مناسبة (مثلًا: أسبوعية، أو شهرية، أو ربع سنوية، أو سنوية) مع اختيار الفاصل الزمني تبعًا لطبيعة الأصل، ونمط التدفقات النقدية، والبيانات المتاحة، وطول فترة التنبؤ.

٥.١٥. ينبغي أن تحسب التدفقات النقدية المتوقعة مبلغ وتوقيت جميع التدفقات النقدية المستقبلية الداخلة والخارجة والمرتبطة بالأصل محل التقييم من منظور مناسب لأساس القيمة.

٥.١٦. عادةً ما تعكس التدفقات النقدية المتوقعة واحدًا مما يلي:

- (أ) التدفقات النقدية التعاقدية أو الموعودة.
- (ب) المجموعة الوحيدة الأكثر احتمالًا للتدفقات النقدية.
- (ج) التدفقات النقدية المتوقعة والمرجحة.
- (د) سيناريوهات متعددة للتدفقات النقدية المستقبلية المحتملة.

٥.١٧. تعكس الأنواع المختلفة من التدفقات النقدية في كثير من الأحيان مستويات مختلفة من المخاطر وقد تتطلب معدلات خصم مختلفة. فمثلًا: تتضمن التدفقات النقدية المرجحة التوقعات المتعلقة بجميع النتائج المحتملة ولا تعتمد على أي ظروف أو أحداث معينة (لاحظ أنه عند استخدام التدفقات النقدية المرجحة، ليس من الضروري دائمًا أن يأخذ المُقيّم في الاعتبار كافة توزيعات التدفقات النقدية المحتملة باستخدام النماذج والتقنيات المعقدة

وعوضًا عن ذلك يمكن أن يقوم المُقيّم بتطوير عدد محدود من السيناريوهات والاحتمالات المنفصلة التي تمثل مجموعةً من التدفقات النقدية المحتملة). ويمكن أن تكون مجموعةً واحدةً الأكثر احتمالاً من التدفقات النقدية مشروطةً ببعض الأحداث المستقبلية، ومن ثمّ يمكن أن تعكس مخاطر مختلفةً ومعدل خصم مختلف.

٥.١٨. في حين أنه غالبًا ما يتلقى المُقيّم المعلومات المالية المستقبلية التي تعكس الإيرادات والمصروفات المحاسبية، إلا أنه يُفضل بشكل عام استخدام التدفقات النقدية التي يتوقعها المشاركون كأساس للتقييم، على سبيل المثال: يجب أن تضاف النفقات غير النقدية، مثل: الإهلاك، واستهلاك الدين، وينبغي خصم التدفقات النقدية المتوقعة للنفقات الرأسمالية أو التغيرات في رأس المال العامل عند حساب التدفقات النقدية.

٥.١٩. يجب على المُقيّم أخذ توقيت المواسم ودورات الأصل محل التقييم في عين الاعتبار عند توقع التدفقات النقدية.

القيمة النهائية

٥.٢٠. عندما يكون من المتوقع أن يستمر الأصل إلى ما بعد فترة التنبؤ الصريحة، يجب على المُقيّم تقدير قيمة الأصل إلى نهاية تلك الفترة، ثم يتم خصم القيمة النهائية إلى تاريخ التقييم عادةً باستخدام نفس سعر الخصم المطبق على التدفقات النقدية المتوقعة.

- ٥.٢١. يجب على القيمة النهائية النظر في:
- أ) طبيعة الأصل ما إذا كان قابلاً للإهلاك أو محدود الأجل أو غير محدود الأجل، حيث يؤثر ذلك على الطريقة المستخدمة لحساب القيمة النهائية.
 - ب) إمكانية النمو المستقبلية للأصل بعد فترة التنبؤ الصريحة.
 - ج) ما إذا كان هناك مبلغ رأس مال ثابت ومحدد مسبقًا يتوقع استلامه في نهاية فترة التنبؤ الصريحة.
 - د) مستوى المخاطر المتوقعة للأصل في وقت حساب القيمة النهائية.
 - هـ) بالنسبة للأصول الدورية، ينبغي أن تنظر القيمة النهائية في الطبيعة الدورية للأصل، وينبغي ألا تكون بطريقة تفترض مستويات «القمة» أو «القاع» للتدفقات النقدية الأبدية.
 - و) خصائص الضريبة الكامنة في الأصل في نهاية فترة التوقعات الصريحة (إن وجدت) ومدى استمرارية تلك الخصائص إلى الأبد.

٢٢، ٥. يمكن للمُقيّم تطبيق أيّ طريقة معقولة لحساب القيمة النهائية. مع أنّ هناك العديد من الطرق المختلفة لحساب القيمة النهائية، الطرق الثلاثة التالية هي الأكثر شيوعًا:

- (أ) نموذج جوردون للنمو أو نموذج النمو الثابت (مناسبٌ فقط للأصول الأبدية).
(ب) أسلوب السوق أو قيمة الخروج (مناسبةٌ لكلّ من الأصول القابلة للإهلاك أو المحدودة الأجل والأصول غير محددة الأجل).
(ج) القيمة التخريدية أو تكلفة التصرف بالأصل (مناسبةٌ فقط للأصول القابلة للإهلاك أو المحدودة الأجل).

نموذج غوردين للنمو / نموذج النمو الثابت

٢٣، ٥. يفترض نموذج النمو الثابت أنّ الأصول تنمو (أو تنحدر) بمعدل ثابت إلى الأبد.

أسلوب السوق / قيمة الخروج

٢٤، ٥. يُمكن أن يُطبق أسلوب السوق أو قيمة الخروج بعدة طرق، وجميعها تهدف إلى حساب قيمة الأصل في نهاية فترة تنبؤ التدفقات النقدية الصريحة.

٢٥، ٥. تشمل الطرق الشائعة لحساب القيمة النهائية تحت هذه الطريقة تطبيق معامل رسمة يعتمد على الأدلة السوقية أو المكررات السوقية.

٢٦، ٥. ينبغي على المُقيّم الامتثال للشروط الواردة في قسمي أسلوب السوق وطرق أسلوب السوق من هذا المعيار (الأقسام ٢٠ و ٣٠). عند استخدام أسلوب السوق / قيمة الخروج. وينبغي على المُقيّم أيضًا النظر في ظروف السوق المتوقعة في نهاية فترة التنبؤ الصريحة وإجراء التعديلات وفقًا لذلك. القيمة التخريدية أو تكلفة التصرف في الأصل

٢٧، ٥. قد تكون علاقة القيمة النهائية لبعض الأصول مع التدفقات النقدية السابقة بسيطةً أو معدومةً. وتشمل الأمثلة على هذه الأصول، الأصول المتناقصة أو الناضبة، مثل: المناجم، أو آبار النفط.

٥٠,٢٨. في مثل هذه الحالات عادةً ما تحسب القيمة النهائية كالقيمة التخريدية للأصل، مطروحًا منها تكاليف التصرف في الأصل. وفي الحالات التي تتجاوز فيها التكاليف القيمة التخريدية تصبح القيمة النهائية سالبةً ويُشار إليها باسم تكلفة التصرف في الأصل أو تخريد الأصول الثابتة.

معدل الخصم

٥٠,٢٩. ينبغي أن يعكس معدل خصم التدفقات النقدية المتوقعة ليس القيمة الزمنية للنقود فحسب، بل المخاطر المرتبطة بكلّ نوع من أنواع التدفقات النقدية والعمليات المستقبلية للأصل أيضًا.

٥٠,٣٠. يجب أن يكون معدل الخصم متوافق مع نوع التدفقات النقدية.

٥٠,٣١. يمكن أن يستخدم المُقيّم أيّ طريقة معقولة لحساب معدل الخصم المناسب. وتوجد هناك العديد من الطرق لحساب معدل الخصم أو تحديد مدى منطقيته، وفيما يلي قائمةٌ غير حصرية للطرق الشائعة:

- (أ) نموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM).
- (ب) المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال (WACC).
- (ج) معدلات العوائد السائدة أو المستنتجة.
- (د) طريقة بناء معدل الخصم.

٥٠,٣٢. ينبغي أن ينظر المقيم في التحليلات الداعمة عند تحديد مدى ملاءمة معدل الخصم، وفيما يلي قائمة غير شاملة للتحليلات التي ينبغي على المقيم استخدامها:

- (أ) معدل العائد الداخلي (IRR).
- (ب) متوسط العائد المرجح على الأصول (WARA).
- (ج) مؤشرات القيمة بواسطة الأساليب الأخرى، مثل أسلوب السوق، أو مقارنة المضاعفات/المكررات المضمنة في أسلوب الدخل مع مكبرات السوق للشركات المتداولة أو مضاعفات/مكررات صفقات الشركات غير المتداولة.

٣٣. ٥. عند تحديد معدل الخصم، ينبغي على المُقيّم اعتبار ما يلي:
أ) نوع الأصل محل التقييم، فإنّ معدلات الخصم المستخدمة في تقييم الدين مثلاً قد تكون مختلفةً عن تلك المستخدمة في تقييم العقارات أو تقييم المنشآت.

- ب) المعدلات التي تتضمنها معاملات السوق المقارنة.
ج) الموقع الجغرافي للأصل أو مكان الأسواق التي تتم فيها المتاجرة بالأصل.
د) عمراً ومدة الأصل واتساق المدخلات. على سبيل المثال، يعتمد استحقاق معدل الفائدة الخالي من المخاطر على الظروف، ويمكن استخدام الطريقة الشائعة التي تتمثل في مطابقة استحقاق الأداة المالية الخالية من المخاطر مع توقيت التدفقات النقدية المستخدمة.
هـ) أساس القيمة المستخدم
و) نوع عملة التدفقات النقدية المتوقعة.

٣٤. ٥. يجب على المقيم عند حساب معدل الخصم أن:
أ) يوثق الطريقة المستخدمة لحساب معدل الخصم مع تقديم ما يدعم سبب الاعتماد عليه.
ب) يقدم دليلاً على كيفية اشتقاق معدل الخصم، بما في ذلك تحديد المدخلات الرئيسية وتقديم ما يدعم ذلك.

٣٥. ٥. يجب على المقيم أن ينظر في الغرض من إعداد التنبؤات وما إذا كانت افتراضات التنبؤات متسقة مع أساس القيمة. فإن كانت افتراضات التنبؤات غير متسقة مع أساس القيمة، فمن الضروري تعديل التنبؤات أو معدل الخصم (انظر الفقرة ٣٨، ٥).

٣٦. ٥. يجب أن ينظر المقيم في مخاطر تحقيق تنبؤات التدفقات النقدية للأصل عند حساب معدل الخصم. وتحديدًا يجب على المقيم التحقق ما إذا كانت المخاطر المتعلقة بتنبؤات التدفقات النقدية تم أخذها في الاعتبار في معدل الخصم.

٣٧. ٥. هناك طرق عديدة لقياس المخاطر المتعلقة بمدى تحقق التنبؤات التدفقات النقدية وفيما يلي بعض الطرق الشائعة:

- أ) تحديد العناصر الرئيسية لتنبؤات التدفقات النقدية ومقارنتها مع:
- الأداء المالي والتشغيلي التاريخي للأصل.
- الأداء التاريخي والمتوقع للأصول المقارنة.
- الأداء التاريخي والمتوقع للسوق.
- معدلات النمو المتوقعة على المدى القريب والبعيد للدولة أو المنطقة التي يعمل فيها الأصل.

- (ب) التأكد من أن التنبؤ بالتدفقات النقدية يمثل التدفقات النقدية المتوقعة (أي السيناريوهات المرجحة) وليس التدفقات النقدية المحتملة (أكثر السيناريوهات احتمالاً) للأصل أو أي نوع آخر للتدفقات النقدية.
- (ج) عند الاعتماد على التدفقات النقدية المتوقعة، يتم النظر في التشتت النسبي للنتائج المحتملة والمستخدم لحساب تلك التدفقات (يمكن أن يدل التشتت العالي على الحاجة إلى تعديل معدل الخصم مثلاً)
- (د) مقارنة تنبؤات الأصل السابقة مع نتائج واقعية لتقدير مدى صحة ومصداقية تقديرات الإدارة.
- (هـ) النظر في العوامل النوعية.
- (ز) النظر في مؤشرات القيمة الناتجة من أسلوب السوق.

٣٨. ٥ إذا تبيّن للمقيم بأن بعض المخاطر المتعلقة بتنبؤات التدفقات النقدية لم يتم عكسها في معدل الخصم فإنه يجب عليه (١) إجراء التعديلات على تنبؤات التدفقات النقدية، أو (٢) إجراء التعديلات على معدل الخصم.

(أ) ينبغي على المقيم، عند تعديل تنبؤات التدفقات النقدية، أن يقدم سبب وجيه لضرورة إجراء التعديلات، وأن يستخدم أساليب كمية تساند تلك التعديلات وأن يوثق طبيعتها وكميتها.

(ب) ينبغي على المقيم، عند إجراء التعديلات على معدل الخصم، أن يوثق سبب عدم إجراء التعديلات على تنبؤات التدفقات النقدية، وتقديم سبب وجيه عن عدم انعكاس تلك المخاطر في معدل الخصم، واتخاذ إجراءات كمية ونوعية لدعم تلك التعديلات وتوثيق طبيعتها وكميتها. ولا يعني استخدام الطرق الكمية اشتقاق رقمي لتعديل معدل الخصم. فلا يحتاج المقيم أن يقوم بإجراء حسابات مفصلة ولكن ينبغي عليه أن يأخذ في الاعتبار كافة المعلومات المتوفرة بشكل معقول.

٣٩. ٥ عند حساب معدل الخصم، من الأفضل النظر في أثر وحدة الحساب للأصل على المخاطر غير المنتظمة وكيفية اشتقاق معدل الخصم. فينبغي على المقيم مثلاً النظر فيما إذا كان المشاركون في السوق سيقوم بتقدير معدل الخصم للأصل على أساس منفصل أو في سياق المحفظة كاملة وبالتالي تؤخذ المخاطر غير المنتظمة واحتمال تنوع المحفظة بعين الاعتبار.

٤٠. ٥ ينبغي على المقيم اعتبار أثر الترتيبات الداخلية للشركة وتسعير التحويلات الداخلية على معدل الخصم. على سبيل المثال، ليس من المستغرب أن تحدد الترتيبات الداخلية للشركة عوائد معينة أو مضمونة لبعض الأعمال أو المنشآت داخل الشركة الأم، والذي بدوره يُخفف مخاطر التدفقات النقدية المستقبلية للمنشأة مما ينتج عنه انخفاض في معدل الخصم.

ولكن تعتبر الأرباح الناتجة من الأعمال والمنشآت الأخرى داخل الشركة الكبرى أرباحاً متبقية حُصفت فيها المخاطرة وفائض العائد وبالتالي تزيد من مخاطر التدفقات النقدية المستقبلية ومعدل الخصم المناسب.

٦. أسلوب التكلفة

٦.١. يقدم أسلوب التكلفة مؤشرًا للقيمة باستخدام المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أنّ المشتري لن يدفع لأصل ما أكثر من تكلفة الحصول على أصل ذي منفعة مماثلة سواءً عن طريق الشراء أو البناء ما لم تكن هناك عوامل متعلقة بالوقت، أو الإزعاج أو المخاطر أو أي عوامل أخرى متعلقة. ويُقدم الأسلوب مؤشرًا للقيمة عن طريق حساب التكلفة الحالية لاحتلال أو إعادة إنتاج الأصل، ومن ثمّ خصم الإهلاك المادي وجميع أشكال التقادم الأخرى.

٦.٢. ينبغي أن يُطبق أسلوب التكلفة ويُعطى الأولوية/وزن مهم في الحالات التالية:

(أ) عندما يتمكن المُشارك من إعادة إنتاج الأصل بنفس خصائص الأصل محل التقييم، دون قيود تنظيمية أو قانونية، وأن يتم إنتاج الأصل بسرعة كافية بحيث لا يضطر المُشارك إلى دفع مبلغ إضافي لاستخدام الأصل فورًا.
(ب) لا ينتج الأصل الدخل بطريقة مباشرة، والطبيعة الفريدة للأصل تجعل استخدام أسلوب الدخل والسوق غير مجدي.
(ج) يعتمد أساس القيمة المستخدمة على تكلفة الاحتلال، مثل: قيمة الاحتلال.

٦.٣. على الرغم من أنّ الظروف في الفقرة ٦.٢ تُشير إلى أنّ أسلوب التكلفة ينبغي أن يُطبق ويعطى الأولوية إلاّ أنّها ليست الحالات الوحيدة التي يمكن فيها تطبيق أسلوب التكلفة.

وينبغي على المُقيّم عند استخدام أسلوب التكلفة النظر فيما إذا كان أيُّ أسلوب آخر يمكن تطبيقه وترجيحه لإثبات دلالة مؤشر القيمة الناتج من أسلوب التكلفة في ظل الحالات التالية:

(أ) قد يستطيع المشاركون إعادة إنتاج الأصل بنفس خصائص الأصل محل التقييم، ولكن هناك عقبات قانونية أو تنظيمية محتملة، أو يحتاج الأصل وقتًا كبيرًا لإعادة إنتاجه.

(ب) عندما يتم استخدام أسلوب التكلفة للتأكد من نتائج الأساليب الأخرى (مثل: استخدام أسلوب التكلفة لتأكيد ما إذا كانت قيمة المنشأة على أساس استمرارية النشاط التجاري أكثر من قيمتها على أساس التصفية).

ج) تم إنشاء الأصل مؤخرًا، أي أنّ هناك درجةً عاليةً من المصدقية في الافتراضات المستخدمة في أسلوب التكلفة.

٦.٤. تعكس قيمة الأصول المكتملة جزئيًا عمومًا التكاليف المتكبدة حتى الآن في إنشاء الأصل، (وعمّا إذا ساهمت تلك التكاليف في القيمة) وتوقعات المشاركين فيما يتعلق بقيمة العقار عند اكتماله، ولكن يجب النظر في التكلفة والوقت المطلوب لإكمال الأصل والتعديلات المناسبة للربح والمخاطرة.

٧. طرق أسلوب التكلفة

٧.١. بشكل عام، هناك ثلاثة طرق لأسلوب التكلفة:

أ) طريقة تكلفة الاحلال: وهي طريقة الوصول إلى القيمة عن طريق حساب تكلفة أصل مماثل.

ب) طريقة تكلفة إعادة الإنتاج: وهي طريقة للوصول إلى القيمة عن طريق حساب تكلفة إعادة إنتاج نسخة طبق الأصل من الأصل محل التقييم.

ج) طريقة الجمع: وهي طريقة تحسب قيمة الأصل من خلال إضافة القيم المنفصلة للأجزاء المكونة له.

طريقة تكلفة الاحلال

٧.٢. تكلفة الاحلال هي تكلفة تحديد السعر الذي يدفعه المُشارك للحصول على منفعة مشابهة للأصل محل التقييم وليس الخصائص المادية الدقيقة للأصل.

٧.٣. عادةً ما يتم تعديل تكلفة الإحلال للتدهور المادي وجميع أشكال التقادم ذات الصلة. ويمكن بعد هذه التعديلات الإشارة إلى تكلفة الإحلال باسم تكلفة الإحلال المهلكة.

٧.٤. الخطوات الرئيسية في طريقة تكلفة الإحلال هي:

أ) حساب جميع التكاليف التي يتكبدها مُشارك نموذجي في السوق يسعى لإنشاء أصل يقدم منفعةً مماثلةً أو الحصول عليه.

ب) تحديد أيّ إهلاك أو تقادم ماديّ أو وظيفيّ أو خارجيّ للأصل محل التقييم.

ج) خصم الإهلاك من التكاليف الإجمالية للوصول إلى قيمة الأصل محل التقييم.

٧.٥. تكون تكلفة الإحلال عادةً لأصل جديد يُقدم وظيفيةً وفائدةً مماثلةً تعادل الأصل محل التقييم، ولكن بتصميم حاليّ باستخدام مواد وتقنيات حديثة.

طريقة تكلفة إعادة الإنتاج

٧.٦. تكون هذه الطريقة مناسبة في مثل الحالات التالية:

- أ) إذا كانت تكلفة الأصول الحديثة والمماثلة أكبر من تكلفة إعادة إنتاج نسخة طبق الأصل للأصل محل التقييم.
- ب) لا يمكن تقديم منفعة مماثلة إلا من خلال إنتاج نسخة طبق الأصل بدلاً من إنشاء أصل جديد مماثل.

٧.٧. الخطوات الرئيسية في طريقة تكلفة إعادة الإنتاج هي:

- أ) حساب جميع التكاليف التي يتكبدها مشارك نموذجي في السوق يسعى لبناء نسخة طبق الأصل للأصل محل التقييم.
- ب) تحديد أي إهلاك أو تقادم مادي أو وظيفي أو خارجي للأصل محل التقييم.
- ج) خصم الإهلاك من التكاليف الإجمالية للوصول إلى قيمة الأصل محل التقييم.

طريقة الجمع

٧.٨. تستخدم طريقة الجمع، والتي تسمى أيضًا طريقة الأصول الأساسية، على شركات الاستثمار أو أنواع الأصول أو المنشآت الأخرى التي تكون فيها القيمة إحدى العوامل الأساسية لقيم ممتلكاتهم.

٧.٩. الخطوات الرئيسية في طريقة الجمع هي:

- أ) تقييم كافة الأصول المكونة التي تكون جزءًا من الأصل محل التقييم باستخدام أساليب وطرق التقييم المناسبة.
- ب) إضافة قيمة الأصول المكونة معًا للوصول إلى قيمة الأصل محل التقييم.

اعتبارات التكلفة

٧.١٠. ينبغي أن يأخذ أسلوب التكلفة في الحسبان كافة التكاليف التي يتكبدها المشارك النموذجي.

٧.١١. يمكن أن تختلف عناصر التكلفة تبعًا لنوع الأصل، وينبغي أن تشمل التكاليف المباشرة وغير المباشرة المطلوبة لتحليل / إعادة إنتاج الأصل اعتبارًا من تاريخ التقييم. وفيما يلي بعض الاعتبارات الشائعة:

أ) التكاليف المباشرة:

١. المواد.

٢. الأيدي العاملة.

(ب) التكاليف غير المباشرة:

١. تكاليف النقل.
٢. تكاليف التركيب.
٣. الأتعاب المهنية (التصميم والتصاريح المعمارية والقانونية، وغيرها).
٤. رسوم أخرى (العمولات، الخ).
٥. النفقات العامة.
٦. الضرائب.
٧. تكاليف التمويل (مثل: الفائدة على تمويل الدين).
٨. هامش الربح / الربح التجاري (مثل: العائد للمستثمر).

٧.١٢. من شأن الأصول المكتسبة من طرف ثالث أن تعكس تكاليفها المرتبطة بإنتاج الأصل إضافةً إلى شكل من أشكال هامش الربح لضمان العائد على الاستثمار؛ ولذلك في ظل أسس القيمة التي تفترض صفة افتراضية يمكن أن يكون من المناسب إدراج هامش الربح المفترض على بعض التكاليف والتي يمكن التعبير عنها باسم الربح المستهدف إما كبلغ مقطوع أو كنسبة مئوية من التكلفة أو القيمة، ولكن إذا تضمنت العملية تكاليف التمويل فيمكن أن يعكس بالفعل العائد على رأس المال المطلوب للمشاركة؛ لذلك ينبغي أن يكون المُقيّم حذرًا عندما يضيف تكاليف التمويل وهوامش الربح.

٧.١٣. عند اشتقاق التكاليف من أسعار فعلية أو مقدرة من مقاولين أو أطراف خارجية، تشمل هذه التكاليف بالفعل مستوى الربح المطلوب لتلك الأطراف.

٧.١٤. يمكن أن تكون التكاليف الفعلية المتكبدة في إنشاء الأصل محل التقييم (أو الأصول المقارنة) متوفرة، وتُقدم مؤشرًا لتكلفة الأصل، ولكن يمكن أن يكون من الضروري إدخال التعديلات لكل مما يلي:
(أ) تقلبات التكلفة بين تاريخ التكلفة وتاريخ التقييم.
(ب) أيُّ تكاليف أو مدخرات غير نمطية أو استثنائية والتي تنعكس في بيانات التكلفة ولكن لا يتم اعتبارها عند إنتاج الأصل المماثل.

٨. الإهلاك أو التقادم

٨.١. يشير الإهلاك في سياق أسلوب التكلفة إلى التعديلات التي تطرأ على التكلفة التقديرية لإنشاء أصل ذي منفعة مماثلة لنعكس تأثير أي تقادم على قيمة الأصل محل التقييم. ويختلف المعنى عند استخدام الكلمة في سياق التقارير المالية أو نظام الضرائب حيث تشير بصفة عامة إلى طريقة للاستهلاك المنتظم للنفقات الرأسمالية مع مرور الوقت.

٢.٨. يمكن تقسيم تعديلات الإهلاك إلى الأنواع التالية من التقادم، والتي يمكن تقسيمها إلى العديد من الفئات الفرعية عند إجراء التعديلات:

(أ) التقادم المادي: أيُّ خسارة للمنفعة بسبب التدهور المادي للأصل أو مكوناته نتيجة التقدم في العمر والاستعمال.

(ب) التقادم الوظيفي: أيُّ خسارة للمنفعة ناتجة عن قصور الأصل محل التقييم مقارنةً بالأصل البديل في نواحي، مثل: قدم التصميم، والمواصفات، أو التقنية المستخدمة.

(ج) التقادم الخارجي أو الاقتصادي: أيُّ خسارة للمنفعة تسببها عوامل اقتصادية أو مكانية خارج الأصل. ويمكن أن يكون هذا النوع من التقادم مؤقتًا أو دائمًا.

٣.٨. ينبغي للإهلاك أو التقادم أن ينظر في العمر المادي والاقتصادي للأصل:

(أ) العمر المادي هي المدة التي يمكن استخدام الأصل فيها قبل أن يكون باليًا أو غير قابل للإصلاح، وذلك بافتراض إجراء الصيانة الروتينية له، ولكن باستبعاد إمكانية تجديده أو إعادة بناؤه.

(ب) العمر الاقتصادي هي المدة التي يتوقع أن يُنتج فيها الأصل عوائد مالية أو يقدم منفعةً غير مالية من استخدامه الحالي. ويتأثر بمدى التقادم الوظيفي أو الاقتصادي الذي يتعرض له الأصل.

٤.٨. يتم قياس معظم أنواع التقادم، باستثناء بعض أنواع التقادم الاقتصادي أو الخارجي من خلال إجراء المقارنات بين الأصل محل التقييم والأصل الافتراضي الذي تعتمد عليه تكلفة الإحلال أو إعادة الإنتاج، ولكن ينبغي النظر في الأدلة السوقية لتأثير التقادم على القيمة حال توفرها.

٥.٨. يمكن قياس التقادم المادي بطريقتين مختلفتين:

(أ) تقادم مادي قابل للعلاج أي تكلفة إصلاح التقادم.

(ب) تقادم مادي غير قابل للعلاج الذي يأخذ عمر الأصل، والعمر الإجمالي، والعمر المتبقي المتوقع بعين الاعتبار حيث تعادل التعديلات للتقادم المادي نسبة العمر الإجمالي المتوقع الذي تم استهلاكه. ويمكن التعبير عن العمر الإجمالي المتوقع بأي شكل من الأشكال المعقولة، بما في ذلك العمر المتوقع بالسنوات، أو المسافة المقطوعة، أو الوحدات المنتجة، وهكذا دواليك.

٦.٨. هناك نوعان من التقادم الوظيفي:

(أ) تكاليف رأس المال الزائدة والتي يمكن أن تسببها التغيرات في التصميم ومواد البناء والتقنية أو طرق التصنيع مما يؤدي إلى توفر الأصل برأس مال أقل تكلفةً من الأصل محل التقييم.

ب) تكاليف التشغيل الزائدة والتي يمكن أن تسببها التحسينات في التصميم أو القدرة الفائضة التي ينتج عنها توفر الأصل بتكاليف تشغيل أقل تكلفةً من الأصل محل التقييم.

٧.٨. يمكن أن ينشأ التقادم الاقتصادي عندما تؤثر العوامل الخارجية على أصل واحد أو جميع الأصول المستخدمة في المنشأة التجارية، وينبغي خصمها بعد التدهور المادي والتقادم الوظيفي. وفيما يلي بعض الأمثلة للتقادم الاقتصادي للعقارات:

أ) التغييرات السلبية على طلب المنتجات أو الخدمات التي ينتجها الأصل محل التقييم.

ب) زيادة المعروض في السوق للأصل.

ج) تعطل إمدادات العمالة أو المواد الخام أو فقدانها.

د) يُستخدم الأصل لمنشأة تجارية لا تستطيع دفع إيجار السوق للأصل، ولا تزال تنتج عائدًا بمعدل السوق.

٨.٨. لا تقل قيمة النقد أو ما يعادله من التقادم ولا يحتاج إلى التعديل من أجله. ولا يتم تعديل الأصول القابلة للتسويق أقل من القيمة السوقية المحددة باستخدام أسلوب السوق.

٩. نموذج التقييم

٩.١. يُقصد بنموذج التقييم الطرق والأنظمة والوسائل الكمية والأحكام النوعية المستخدمة لتقدير القيمة وتوثيقها.

٩.٢. يجب على المقيم عند استخدام نموذج التقييم أو إعداده أن:

أ) يحتفظ بالسجلات المناسبة لدعم اختيار النموذج أو إعداده.

ب) يفهم مخرجات نموذج التقييم والافتراضات المهمة والشروط المقيدة وأن يتأكد من اتساقها مع أساس ونطاق التقييم.

ج) ينظر في المخاطر الرئيسية المرتبطة بالافتراضات المطروحة في نموذج التقييم.

٩.٣. يجب على المقيم أن يتأكد من أن التقييم يمثل لكافة متطلبات معايير التقييم الدولية ليحقق شرط امتثال النموذج للمعايير بغض النظر عن طبيعة نموذج التقييم.

المعيار ٢٠٠ - منشآت الأعمال والحصص فيها

المحتويات	الفقرات
نبذة عامة	١.
مقدمة	٢.
أسس القيمة	٣.
أساليب وطرق التقييم	٤.
أسلوب السوق	٥.
أسلوب الدخل	٦.
أسلوب التكلفة	٧.
اعتبارات خاصة لمنشآت الأعمال والحصص فيها	٨.
حقوق الملكية	٩.
معلومات منشآت الأعمال	١٠.
اعتبارات اقتصادية وصناعية	١١.
الأصول التشغيلية وغير التشغيلية	١٢.
اعتبارات هيكل رأس المال	١٣.

١. نبذة عامة

١.١. تُطبق المبادئ التي تتضمنها المعايير العامة على تقييمات منشآت الأعمال والحصص فيها. ويتضمن هذا المعيار المتطلبات الإضافية لتقييمات الأصول التي ينطبق عليها هذا المعيار.

٢. مقدمة

٢.١. يمكن أن يختلف تعريف منشأة الأعمال أو النشاط التجاري حسب غرض التقييم، ولكن بشكل عام منشآت الأعمال هي عبارة عن نشاط تجاري، أو صناعي، أو خدمي، أو استثماري. ويُمكن لهذه لمنشآت أن تتخذ أشكالاً عديدة، مثل: شركة فردية، أو شركة مساهمة (مشتركة)، أو شراكة (شركة تضامن). ويمكن أن تختلف قيمة المنشأة عن مجموع قيم الأصول أو الالتزامات الفردية التي تشكل هذه المنشأة. وعندما تكون قيمة المنشأة أكبر من مجموع صافي الأصول الملموسة وغير الملموسة الممكن تحديدها، سواء المسجلة أو غير المسجلة في المنشأة، يشار إلى القيمة الزائدة على أنها قيمة استمرارية المنشأة أو السمعة الحسنة.

٢.٢. عند تقييم الأصول أو الالتزامات المملوكة للمنشأة بشكل منفرد يجب على المُقيّم الامتثال للمعيار الذي ينطبق على ذلك النوع من الأصول أو الالتزامات (المعيار ٢١. الأصول غير الملموسة، المعيار ٤. الحقوق في الملكية العقارية، إلخ).

٢.٣. يجب على المُقيّم تحديد ما إذا كان التقييم هو للمنشأة بأكملها، أو للأسهم أو لحصة في المنشأة (سواءً كانت مسيطرة أو حاکمة أو غير مسيطرة)، أو نشاط معين في المنشأة. ويجب أن تكون القيمة المقدمة مناسبة لغرض التقييم وأن تقرر كجزء من نطاق المهمة (انظر المعيار ١.١ «نطاق العمل»). ومن الضروري تحديد المنشأة أو الحقوق والمصالح التي يتم تقييمها بشكل واضح حتى وإن كانت عملية التقييم ستطبق على المنشأة بأكملها؛ وذلك لأن هناك مستويات مختلفة يمكن فيها التعبير عن تلك القيمة، فعلى سبيل المثال:

أ) قيمة المنشأة/المؤسسة: غالباً ما توصف بأنها القيمة الإجمالية لحقوق الملكية في المنشأة إضافةً إلى قيمة ديونها أو الالتزامات المتعلقة بالدين، مطروحاً منها أي أصول نقدية أو شبه نقدية متاحة للوفاء بتلك الالتزامات.

- ب) إجمالي القيمة الرأسمالية المستثمرة: المبلغ الإجمالي للأموال المستثمرة حاليًا في منشأة الأعمال، بغض النظر عن مصدرها، وغالبًا ما تحسب عن طريق طرح قيمة الأصل من الأصول النقدية والالتزامات الحالية.
- ج) القيمة التشغيلية: القيمة الإجمالية لعمليات المنشأة، باستثناء قيمة أي أصول أو التزامات غير تشغيلية.
- د) قيمة حقوق الملكية: قيمة المنشأة لجميع المساهمين.

٤.٢. يلزم تقييم منشآت الأعمال لأغراض مختلفة بما في ذلك عمليات الاستحواذ على المنشآت ودمجها وبيعها، والضرائب، والتفاضل، وإجراءات الإعسار، والتقارير المالية. ويمكن أن تكون الحاجة إلى تقييم المنشآت كمدخل أو خطوة في تقييمات أخرى، مثل: تقييم خيارات الأسهم، وفئة معينة من الأسهم، أو الدين.

٣. أسس القيمة

١.٣.١. وفقًا للمعيار ١.٤ «أسس القيمة»، يجب على المُقيّم اختيار الأساس المناسب للقيمة عند تقييم المنشآت أو الحصص والمصالح المتعلقة بها.

٢.٣. في كثير من الأحيان يتم تقييم المنشآت باستخدام أسس القيمة التي تحددها كيانات أو منظمات غير مجلس معايير التقييم الدوليّة (تم ذكر بعض الأمثلة في المعيار ١.٤ «أسس القيمة») ويقع على عاتق المُقيّم فهم واتباع القوانين، والسوابق القضائية واللوائح التفسيرية الأخرى ذات الصلة لأسس القيمة تلك اعتبارًا من تاريخ التقييم.

٤. أساليب وطرق التقييم

١.٤.١. يمكن تطبيق أساليب التقييم الرئيسية الثلاثة المذكورة في المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» لتقييم منشآت الأعمال والحصص والمصالح المتعلقة بها.

٢.٤. يجب على المُقيّم عند اختيار الأسلوب والطريقة الالتزام بمتطلبات المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، بما في ذلك الفقرة ٣.١، إضافةً إلى متطلبات هذا المعيار.

٥. أسلوب السوق

٥.١. يتم تطبيق أسلوب السوق كثيرًا عند تقييم المنشآت والحصص فيها لأن هذه الأصول غالبًا ما تلبى متطلبات المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، الفقرات ٢،٢ أو ٢،٣.

ويجب على المُقيّم أيضاً الالتزام بمتطلبات المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، الفقرات ٢.٥ و٣.٥ عند تقييم منشآت الأعمال والحصص فيها باستخدام أسلوب السوق .

٥.٢. المصادر الثلاثة الشائعة للبيانات المستخدمة في أسلوب السوق عند تقييم منشآت الأعمال والحصص فيها هي:

(أ) أسواق الأسهم الرسمية التي يتم فيها الاتجار بحصص الملكية للمنشآت المماثلة وتبادلها.

(ب) سوق الاستحواذ التي يتم فيها بيع أو شراء المنشأة بأكملها أو حصص حاکمة فيها.

(ج) صفقات الأسهم السابقة أو العروض على ملكية المنشأة محل التقييم.

٥.٣. يجب أن يكون هناك أساس معقول يحكم مقارنة المنشآت المماثلة مع بعضها البعض ومدى الاعتماد عليها في أسلوب السوق. ويجب أن تكون هذه المنشآت في نفس المجال أو في مجال يشارك نفس المتغيرات الاقتصادية. وينبغي النظر في العوامل التالية للتأكد من وجود أساس معقول للمقارنة من عدمه:

(أ) أوجه الشبه والتماثل مع المنشأة محل التقييم من حيث الخصائص النوعية والكمية.

(ب) كمية البيانات الخاصة بالمنشأة المماثلة ومدى إمكانية التحقق من صحتها.

(ج) هل يمثل سعر المنشأة المشابهة معاملةً على أساس محايد؟

٥.٤. يمكن أن يكون من المناسب إجراء التعديلات عند تطبيق مكررات السوق مثل تلك الموجودة في الفقرة ٦.٨ على المنشأة محل التقييم والمنشآت المقارنة.

٥.٥. يجب على المُقيّم الالتزام بمتطلبات معيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، الفقرات ٣.٧، ٣.٨، ٣.٩ عند اختيار وتعديل المعاملات المقارنة.

٦.٥. يجب على المُقيّم الالتزام بمتطلبات معيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، الفقرات ٣.١٣، ٣.١٤، ٣.١٤ عند اختيار وتعديل معلومات المنشآت العامة للمقارنة.

٦. أسلوب الدخل

٦.١. يتم تطبيق أسلوب السوق كثيرًا عند تقييم منشآت الأعمال والحصص فيها؛ لأنّ هذه الأصول غالبًا ما تلبّي متطلبات المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، الفقرات ٤.٢، ٤.٣.

٦.٢. يجب على المُقيّم الالتزام بمتطلبات المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، الأقسام ٤. و ٥ عند تقييم منشآت الأعمال والحصص فيها باستخدام أسلوب الدخل.

٦.٣. يمكن قياس الدخل والتدفقات النقدية للمنشأة وفقًا لعدة طرق، ويمكن أن يكون على أساس قبل الضريبة أو بعد الضريبة. ويجب أن يتوافق معامل الرسملة أو معدل الخصم المطبق مع نوع الدخل أو التدفقات النقدية المستخدمة.

٦.٤. ينبغي أن يتفق نوع الدخل أو التدفقات النقدية المستخدمة مع نوع الحق محل التقييم، فعلى سبيل المثال:
(أ) عادةً ما تُشتق قيمة المنشأة أو المؤسسة باستخدام التدفقات النقدية قبل تكاليف خدمة الديون، ومعدل الخصم المناسب للتدفقات النقدية على المستوى المؤسسي، مثل: المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال.
(ب) يمكن أن تُشتق قيمة حقوق الملكية باستخدام التدفقات النقدية لحقوق الملكية، أي بعد تكاليف خدمة الدين وتطبيق معدل الخصم المناسب للتدفقات النقدية على المستوى المؤسسي، مثل: تكلفة حقوق الملكية.

٦.٥. يتطلب أسلوب الدخل تقدير معدل رسملة عند رسملة الدخل أو التدفقات النقدية، أو معدل الخصم عند خصم التدفقات النقدية. ويؤخذ في الاعتبار عدة عوامل عند تقدير المعدل المناسب، مثل: مستوى معدل الفائدة، ومعدل العائد الذي يتوقعه المشاركون في السوق لاستثمارات مماثلة، والمخاطر الكامنة في المنافع المتوقعة (انظر المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، الفقرات ٥.٢٩-٥.٣١).

٦.٧. وفقًا لأسلوب الدخل فإن القوائم المالية التاريخية السابقة للمنشأة غالبًا ما تستخدم كمرجع لتقدير الدخل أو التدفقات النقدية المتوقعة لها. ويمكن أن يساعد تحديد الاتجاهات والعوامل التاريخية من خلال تحليل النسب في تقديم المعلومات الضرورية لتقييم المخاطر الكامنة في عمليات المنشأة في سياق القطاع التي تعمل به والتوقعات الخاصة بأدائها المستقبلي.

٦.٨. يمكن أن تكون التعديلات والتسويات مناسبة لإظهار الفرق بين التدفقات النقدية التاريخية الفعلية وتلك التي يحصل عليها مشتر لخصه في منشأة الأعمال في تاريخ التقييم. وتتضمن الأمثلة ما يلي:
(أ) تعديل وتسوية الإيرادات والمصروفات إلى مستويات تمثل الأنشطة المستمرة والمتوقعة على نحو معقول.
(ب) عرض بيانات مالية عن المنشأة محل التقييم والمنشآت المقارنة الأخرى على أسس ثابتة.

(ج) تعديل وتسوية المعاملات التي لا تتم على أساس محايد (مثل: العقود مع المستهلكين والموردين) لتناسب معدلات السوق.

(د) تعديل وتسوية تكلفة العمالة أو الأصول المؤجرة أو المتعاقد عليها من أطراف ذوي علاقة لتبين أسعار أو معدلات السوق.

(هـ) إظهار أثر الأحداث غير المتكررة من بنود الإيرادات والمصروفات التاريخية. والأمثلة على الأحداث غير المتكررة تشمل الخسائر المترتبة على الإضرابات، أو إنشاء منشأة أو مصنع جديد، أو الظواهر المتعلقة بالطقس. وعلى أي حال فينبغي أن تُبين التدفقات النقدية المتوقعة الإيرادات والنفقات غير المتكررة التي يمكن توقعها على نحو معقول بحيث تكون الأحداث الماضية مؤشراً للأحداث المماثلة في المستقبل.

(و) تعديل وتسوية العمليات المحاسبية الخاصة بالمخزون حتى يتسنى المقارنة مع المنشأة المماثلة التي يمكن أن تختلف أسس تسجيل حساباتها عن المنشأة محل التقييم أو بغرض تصور الواقع الاقتصادي على نحو دقيق.

٦.٩. عند استخدام أسلوب الدخل يمكن أن يكون من الضروري إجراء تعديلات وتسويات على التقييم كي يشمل أمورًا لم تتضح ضمن تنبؤات التدفقات النقدية ولا ضمن معدل الخصم المتبع. وقد تتضمن الأمثلة تعديلات وتسويات لأغراض تسويق حصة الملكية محل التقييم، أو لتحديد هل الملكية التي يتم تقييمها ملكية مسيطرة أم غير مسيطرة في الشركة؟ ولكن ينبغي على المُقيّم ضمان أنّ التعديلات التي أدخلت على التقييم لا تعكس العوامل التي انعكست بالفعل في التدفقات النقدية أو معدل الخصم، على سبيل المثال: غالبًا ما ينعكس ما إذا كان الحق محل التقييم حصةً مسيطرةً أو غير المسيطرة في التدفقات النقدية المتوقعة.

٦.١. في حين أنه يمكن تقييم المنشآت باستخدام سيناريو واحد للتدفقات النقدية، يمكن أن يطبق المُقيّم أيضًا عدة سيناريوهات أو نماذج محاكاة خاصة عندما تكون هناك حالة جوهرية من عدم اليقين لمبلغ التدفقات النقدية المستقبلية أو توقيتها.

٧. أسلوب التكلفة

٧.١. لا يمكن تطبيق أسلوب التكلفة في العادة عند تقييم منشآت الأعمال والحصص فيها؛ لأنّ هذا النوع من الأصول نادرًا ما يفي بمتطلبات المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، ٧.٢ أو ٧.٣، ولكن توجد حالات قد يتم فيها تطبيق أسلوب التكلفة مثل ما يلي:

أ) عندما تكون المنشأة في بدايتها أو في مرحلة مبكرة لا يمكن فيها تحديد الأرباح أو التدفقات النقدية بمصداقية وتكون المقارنات مع المنشآت الأخرى في إطار أسلوب السوق غير موثوقة أو غير عملية.

ب) المنشأة عبارة عن استثمار أو شركة قابضة، وفي هذه الحالة تنطبق عليها طريقة الجمع في الفقرات ٧.٨، ٧.٩، ٧.١٠ من المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم».

ج) لا تمثل المنشأة نشاط أعمال مستمر، أو أنّ قيمة أصولها في التصفية يمكن أن تتجاوز قيمة أعمالها كمنشأة مستمرة.

٧.٢. في الحالات التي يتم فيها تقييم المنشآت أو الحصص فيها باستخدام أسلوب التكلفة ينبغي على المُقيّم الالتزام بمتطلبات الأقسام ٧.٧ و ٨.٠ من المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم».

٨. اعتبارات خاصة لمنشآت الأعمال والحصص والمصالح المتعلقة بها

٨.١. تتناول الأقسام التالية قائمة غير حصرية للموضوعات ذات الصلة بتقييم المنشآت والحصص فيها:

أ) حقوق الملكية (القسم ٩).

ب) معلومات منشآت الأعمال (القسم ١٠).

ج) الاعتبارات الاقتصادية والمتعلقة بقطاع أعمال المنشأة (القسم ١١).

د) الأصول التشغيلية وغير التشغيلية (القسم ١٢).

هـ) اعتبارات هيكل رأس المال (القسم ١٣).

٩. حقوق الملكية

٩.١. يتطلب الأخذ في الاعتبار كافة الحقوق، أو المزايا، أو الشروط التي تتعلق بحصة الملكية سواءً أكانت في صورة شركة فردية، أو شركة مساهمة (مشاركة)، أو شراكة (شركة تضامن) عند عملية التقييم. ويتم تحديد حقوق الملكية عادةً في الاختصاص القضائي بموجب الوثائق القانونية، مثل: القانون الأساسي، أو بنود في مذكرة التفاهم، أو عقد التأسيس للشركة، أو لائحة النظام الأساسي، أو اتفاقيات الشراكة، أو اتفاقيات المساهمين (يُشار إليها باسم «وثائق الشركة»). وفي بعض الحالات يمكن أن يكون من الضروري التمييز بين الملكية القانونية وملكية الانتفاع أو الملكية النفعية.

٩.٢. يمكن أن تتضمن الوثائق والمستندات قيودًا على نقل ملكية الحصص المراد بيعها أو أحكامًا أخرى متعلقة بالقيمة، فعلى سبيل المثال: يمكن أن تنص وثائق الشركة على أنه يجب تقييم الحصة المملوكة كنسبة من رأس مال الأسهم المصدرة بالكامل، سواءً أكانت هذه الحصة مسيطرةً أو تمثل حقوق أقلية. وفي كل حالة لابد أن نأخذ في الاعتبار من البداية حقوق حصص الملكية محل التقييم والحقوق المرتبطة بأي فئة أخرى منها.

٩.٣. ينبغي الحرص على التمييز بين الحقوق والواجبات الملازمة للمصلحة وتلك التي يمكن أن تنطبق على مساهمين محددتين فقط (أي تلك الواردة في اتفاق بين المساهمين الحاليين والتي يمكن أن لا تنطبق على مشتر محتمل لحصة الملكية). واعتمادًا على أساس القيمة المستخدمة قد يحتاج المُقيّم إلى النظر في الحقوق والواجبات الملازمة للمصالح محل التقييم فقط، أو كافة الحقوق والاعتبارات الكامنة للمصالح محل التقييم إضافةً إلى التي تنطبق على مالك معين.

٩.٤. ينبغي النظر في جميع الحقوق والتفضيلات المرتبطة بالمنشأة أو الحصص والمصالح فيها عند التقييم، بما في ذلك:
(أ) إذا كانت هناك فئات عديدة من الأسهم ينبغي أن يعتبر التقييم حقوق كل فئة مختلفة، مثل ما يلي على سبيل الذكر وليس الحصر:

١. تفضيلات التصفية.
٢. حقوق التصويت.
٣. أحكام الاسترداد، والتحويل، والمشاركة.
٤. حق بيع وشراء الأسهم.

ب) يمكن تحديد علاوات أو خصومات السيطرة المناسبة عندما تكون لحصّة مسيطرة في المنشأة قيمة أعلى من الحصّة غير المسيطرة، تبعًا لأسلوب التقييم (انظر المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، الفقرة ١٧، ٣.١(ب)). وفيما يتعلق بالعلاوات الفعلية المدفوعة في المعاملات المنتهية، ينبغي للمقيّم النظر فيما إذا كانت العوامل التكاملية وغيرها من العوامل التي تسببت في دفع تلك العلاوات تنطبق على الأصل محل التقييم بشكل مقفاران.

١.١.١. معلومات المنشآت

١.١.١.١. كثيرًا ما يتطلب تقييم منشأة ما أو حصّة فيها الاعتماد على المعلومات المقدمة من الإدارة، ومن ممثلي الإدارة وغيرهم من الخبراء. وكما هو مطلوب في المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» يجب الحرص على تحديد معقولية المعلومات المقدمة من الإدارة، ومن ممثلي الإدارة وغيرهم من الخبراء، وتقييم مدى الاعتماد عليها لغرض التقييم المحدد، على سبيل المثال: يمكن أن تعكس المعلومات المالية المستقبلية التي قدمتها الإدارة عوامل تكاملية خاصةً بمالك معين، وقد لا تكون مناسبةً عند استخدام أساس قيمة يتطلب وجهة نظر المشاركين.

١.١.١.٢. تحدد القيمة في تاريخ معين المنافع المتوقعة من ملكية مستقبلية. كما يمكن للمعلومات التاريخية لمنشأة ما أيضًا أن تقدم مؤشرًا على التوقعات المستقبلية؛ ولذلك ينبغي على المقيّم النظر في البيانات المالية التاريخية للمنشأة كجزء من مهمة التقييم. وعندما يتوقع أنّ تحيد التوقعات عن المعلومات التاريخية، يجب أن يفهم المقيّم سبب عدم تمثيل الأداء التاريخي للتوقعات المستقبلية والأداء المستقبلي للمنشأة.

١.١.١.٣. الاعتبارات الاقتصادية والمرتبطة بقطاع الأعمال

١.١.١.٣.١. يُعد الاطلاع على التطورات الاقتصادية واتجاهات قطاع الأعمال التي تعمل بها المنشأة عنصرًا جوهريًا في التقييم، حيث يمكن أن تؤثر عوامل مثل الآفاق السياسية، وسياسات الحكومة، وسعر الصرف، ومعدل التضخم، وسعر الفائدة، ونشاط السوق على الأصول التي تعمل في مختلف المواقع والقطاعات الاقتصادية بشكل مختلف للغاية. ويمكن أن تكون هذه العوامل ذات أهمية خاصة عند تقييم المنشآت والحصص فيها؛ لأنّه يمكن أن تكون هناك منشآت ذات هيكل معقدة تشمل مواقع متعددة وأنواع متعددة من العمليات، على سبيل المثال: يمكن أن تتأثر المنشأة بعوامل اقتصادية وقطاعية محددة تتعلق بما يلي:

- أ) موقع المنشأة المُسجّل والمقرّ الرئيسي والشكل القانوني لها.
- ب) طبيعة عمليات المنشأة وأين يتم كل جانب من جوانب العمل بها؟ (أي يمكن أن يتم التصنيع في موقع مختلف عن الموقع الذي يتم فيه البحث والتطوير).
- ج) مكان بيع المنشأة للسلع أو الخدمات أو كليهما.
- د) العملة أو العملات التي تستخدمها المنشأة.
- هـ) موقع الموردين للمنشأة.
- و) الضرائب والاختصاص القضائي التي تخضع لها المنشأة.

١٢. الأصول التشغيلية وغير التشغيلية

١٢.١. يُؤخذ تقييم حصة المملّية في منشأة ما في عين الاعتبار فقط في سياق المركز المالي للمنشأة في لحظة زمنية معينة. ومن المهم أن نفهم طبيعة الأصول والالتزامات للمنشأة لتحديد العناصر المطلوبة من أجل استخدامها في العمليات المنتجة لدخل المنشأة، وتلك الزائدة عن الحاجة أو «الفائضة» بالنسبة للمنشأة في تاريخ التقييم.

١٢.٢. لا تعكس معظم طرق التقييم القيمة الفعلية للأصول غير المطلوبة لتشغيل المنشأة، فعلى سبيل المثال: عند تقييم المنشأة باستخدام مكرر EBITDA (الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك) ستكون المنشأة قادرةً فقط على معرفة قيمة الأصول المستخدمة في إنتاج هذا المستوى من EBITDA. إذا كانت للمنشأة أصولًا أو التزامات غير تشغيلية، مثل: مصنعٌ خاملٌ، لن يتم عكس قيمة هذه الأصول غير التشغيلية في القيمة.

ويمكن أن تحتاج الأصول غير التشغيلية إلى أن تُحدد بشكل منفصل وأن تضاف إلى القيمة التشغيلية للمنشأة اعتمادًا على مستوى القيمة المناسب لمهمة التقييم (انظر الفقرة ٣، ٢).

١٢.٣. يمكن أن تكون للمنشآت أصول أو التزامات غير مسجلة لا تظهر في الميزانية العمومية. ويمكن أن تشمل هذه الأصول أصولًا غير ملموسة، والآلات والمعدات التي استهلكت بالكامل والالتزامات القانونية أو الدعاوى القضائية.

١٢.٤. عند النظر إلى الأصول والالتزامات غير التشغيلية على حدة فينبغي أن يضمن المُقيّم أنّ الإيرادات والنفقات المرتبطة بالأصول غير التشغيلية تُستثنى من قياسات التدفقات النقدية والتوقعات المستخدمة في التقييم، مثلًا: إذا كانت المنشأة لديها التزامٌ مهمٌ مرتبطٌ بالنقص في التمويل وتم تقييم هذا الالتزام على حدة فينبغي أن تستبعد التدفقات النقدية المستخدمة في تقييم المنشأة أيّ مدفوعات «لسداد» ذلك الالتزام.

١٢.٥. إذا نظر التقييم في المعلومات من المنشآت المتداولة علنًا فإن أسعار الأسهم المتداولة تشمل ضمناً قيمة الأصول غير التشغيلية إن وجدت. وعلى هذا النحو يجب على المُقيّم النظر في تعديل المعلومات من المنشآت المتداولة لاستبعاد القيمة والإيرادات والنفقات المرتبطة بالأصول غير التشغيلية.

١٣. اعتبارات هيكل رأس المال

١٣.١. غالبًا ما يتم تمويل المنشآت باستخدام القروض وحقوق الملكية. ولكن قد يُطلب من المُقيّم في كثير من الحالات تقييم حقوق الملكية للمنشأة فقط أو فئة معينة منها أو نوع من حقوق الملكية. ومع أنه يمكن تقييم حقوق الملكية أو فئة معينة منها مباشرة، إلا أنه في كثير من الأحيان يتم تحديد قيمة كامل المنشأة ومن ثم يتم تخصيص هذه القيمة بين أنواع حقوق الملكية المختلفة.

١٣.٢. توجد عدة حقوق ملكية للأصل يمكن أن يُطلب من المقيم تقييمها ومنها:

- (أ) السندات.
- (ب) الديون القابلة للتحويل.
- (ج) حقوق الشراكة.
- (د) حقوق الأقلية.
- (هـ) الأسهم العادية.
- (و) الأسهم الممتازة.
- (ز) الخيارات المالية.
- (ح) الضمانات.

١٣.٣. عندما يطلب من المقيم أن يقيم حقوق الملكية فقط أو أن يحدد كيفية توزيع القيمة بين فئات الأصول والالتزامات، يجب عليه تحديد الحقوق والتفضيلات المختلفة والمتعلقة بكل فئة من فئات الأصول والالتزامات والنظر فيها. ويمكن تصنيف الحقوق والتفضيلات إلى مجموعتين رئيسيتين، الحقوق الاقتصادية وحقوق السيطرة.

- وفيما يلي قائمة غير شاملة لتلك الحقوق والتفضيلات:
- (أ) توزيعات الأرباح أو حقوق توزيعات الأرباح الممتازة.
- (ب) تفضيلات التصفية.
- (ج) حقوق التصويت.
- (د) حقوق الاسترداد.
- (هـ) حقوق التحويل.
- (و) حقوق المشاركة.
- (ز) حقوق الحد من إصدار أسهم جديدة.
- (ح) حقوق التسجيل.
- (ط) حقوق خيار الشراء أو البيع أو كلاهما.

١٣.٤ بالنسبة لهياكل رأس المال البسيطة التي تحتوي على الأسهم العادية والديون البسيطة (مثل السندات، والقروض، والسحب على المكشوف)، يمكن تقدير قيمة كافة الأسهم العادية للمنشأة من خلال تقدير قيمة الدين مباشرة وطرحها من قيمة المنشأة ومن ثم تخصيص قيمة الحقوق المتبقية بالتناسب لكافة الأسهم العادية. ولا تناسب هذه الطريقة كافة الشركات ذات هياكل رأس المال البسيطة، فلا تناسب مثلاً، الشركات المتعثرة أو عالية الاستدانة.

١٣.٥ أما هياكل رأس المال المعقدة، كونها تتضمن أنواع أخرى من الأسهم بخلاف الأسهم العادية، يمكن للمقيم استخدام أي طريقة معقولة لتحديد قيمة الأسهم أو فئة معينة من حقوق الملكية. وعادة ما يتم تحديد قيمة المشروع للشركة ومن ثم يتم تخصيص هذه القيمة بين مختلف فئات حقوق الملكية. وفيما يلي ثلاث طرق يمكن للمقيم استخدامها في مثل هذه الحالة:

- (أ) طريقة القيمة الراهنة (CVM).
- (ب) طريقة تسعير الخيارات المالية (OPM).
- (ج) طريقة حساب العائد المتوقع والموزون (PWERM).

١٣.٦ طريقة القيمة الراهنة لا تأخذ المستقبل بعين الاعتبار، بينما تقدر كل من طريقة تسعير الخيارات المالية وطريقة حساب العائد المتوقع والموزون القيم على افتراض النتائج المستقبلية المختلفة. وتعتمد طريقة حساب العائد المتوقع والموزون على افتراضات منفصلة للأحداث المستقبلية أما طريقة تسعير الخيارات المالية فتقدر التوزيع المستقبلي للنتائج باستخدام التوزيع غير الطبيعي حول القيمة الراهنة.

١٣.٧ يجب على المُقيِّم مراعاة أي اختلافات محتملة بين تقييم «ما قبل النقود» و «ما بعد النقود»، خاصة بالنسبة للشركات الناشئة ذات هياكل رأس المال المعقدة. فعلى سبيل المثال، قد يؤثر ضخ مبالغ نقدية (مثل «تقييم ما بعد النقود») لهذه الشركات على ملف المخاطر العام للمؤسسة وكذلك على تخصيص القيمة النسبية بين فئات الأسهم.

١٣.٨ يجب على المُقيِّم النظر في المعاملات الأخيرة لحقوق الملكية أو أي فئة معينة منها، والتأكد من تحديث الافتراضات المستخدمة في تقييم الأصل محل التقييم حسب الضرورة لتعكس التغييرات في هيكل الاستثمار والتغيرات في ظروف السوق.

طريقة القيمة الراهنة (CVM)

١٣.٩ تقوم طريقة القيمة الراهنة بتخصيص قيمة المنشأة لمختلف سندات الدين وحقوق الملكية على افتراض البيع الفوري للمنشأة. ففي هذه الطريقة، تُخصم الالتزامات المفروضة على حاملي الديون أو الأوراق المالية المكافئة للدين أولاً من قيمة كامل المنشأة لحساب قيمة الأسهم المتبقية (يجب على المُقيِّم أن يأخذ في الاعتبار ما إذا كانت قيمة كامل المنشأة تتضمن أو تستثنى النقد والاستخدام الناتج إما من إجمالي أو صافي الديون من أجل أغراض التخصيص). تخصص بعدها القيمة لسلسلة متنوعة من الأسهم الممتازة بناءً على أولوية التسييل أو قيمة التحويل، أيهما أكبر. وأخيراً، تخصص أي قيمة متبقية للأسهم العادية والخيارات والضمانات.

١٣.١٠ تتمثل قيود طريقة القيمة الراهنة في أنها لا تستشرف المستقبل ولا تنظر في المكاسب التي تحققها الخيارات المالية للعديد من فئات الأسهم.

١٣.١١ يجب استخدام طريقة القيمة الراهنة فقط عندما: (١) تكون هناك تصفية وشيكة للمنشأة، (٢) تكون المنشأة في مراحل مبكرة منذ انشائها وليس هناك قيمة تذكر للأسهم العادية تزيد عن قيمة أولوية التسييل للأسهم الممتازة، (٣) لم يتم إحراز تقدم ملموس في خطة عمل الشركة، أو (٤) ليس هناك أساس منطقي لتقدير المبلغ والتوقيت لأي قيمة قد تنشأ في المستقبل تزيد عن قيمة أولوية التسييل.

١٣.١٢ ينبغي على المُقيِّم أن لا يفترض تساوي قيمة الدين أو ما شابهه من أوراق مالية مع قيمته الدفترية دون وجود مبرر منطقي لذلك.

طريقة تسعير الخيارات المالية (OPM)

١٣.١٣ تقوم طريقة تسعير الخيارات بتقييم فئات الأسهم المختلفة على أساس اعتبار كل فئة من الأسهم خيارًا ماليًا للتدفقات النقدية التي تولدها المنشأة. وغالبًا ما تُطبق هذه الطريقة على هياكل رأس المال التي يتغير فيها توزيع الأرباح حسب فئة الأسهم وحسب حصتها من إجمالي قيمة الحقوق، مثل الحالات التي تكون فيها الأسهم الممتازة قابلة للتحويل، أو أسهم حوافز الموظفين، أو خيارات مالية أو فئات أخرى من الأسهم التي لها أولوية معينة للتسييل. ويمكن تطبيق طريقة تسعير الخيارات المالية على إجمالي قيمة المنشأة شاملةً ما عليها من ديون، أو أن تُطبق على أساس حقوق الملكية وفصل الديون على حدة.

١٣.١٤ تنظر طريقة تسعير الخيارات المالية في مختلف الشروط لاتفاقيات المساهمين والتي قد تؤثر على التوزيعات لكل فئة من فئات الأسهم في حال التصفية، ومنها مستوى أقدمية الأوراق المالية وسياسة توزيع الأرباح ونسب التحويل والمخصصات النقدية.

١٣.١٥ تبدأ طريقة تسعير الخيارات من قيمة إجمالي حقوق الملكية للأصل. ومن ثم تطبق الطريقة لتخصيص إجمالي قيمة الأسهم بين الأوراق المالية.

١٣.١٦ طريقة تسعير الخيارات المالية (أو أي طريقة هجينة ذات علاقة) مناسبة للظروف التي يصعب فيها التنبؤ بحالات التسييل في المستقبل أو في حال أن الشركة في مراحل مبكرة منذ انشائها.

١٣.١٧ تعتمد طريقة تسعير الخيارات المالية على نموذج بلاك شولز (Black-Scholes) لتحديد القيمة المرتبطة بالتوزيعات التي تتجاوز حدود قيمة معينة.

١٣.١٨ عند تطبيق طريقة تسعير الخيارات المالية، يجب أن يقوم المقيم بالخطوات التالية:

- أ) تحديد إجمالي قيمة حقوق الملكية للأصل.
- ب) تحديد أفضلية التسييل واستحقاقات توزيعات الأرباح الممتازة وأسعار التحويل والميزات الأخرى المرتبطة بالأوراق المالية ذات الصلة التي تؤثر على التوزيع النقدي.
- ج) تحديد مختلف النقاط (الحاسمة/الفاصلة) لمجموع قيمة حقوق الملكية التي تصبح فيها أولوية التسييل وأسعار التحويل نافذة.
- د) تحديد المدخلات لنموذج بلاك شولز:
 ١. تحديد أفق زمني معقول لطريقة تسعير الخيارات.
 ٢. تحديد معدل خالي من المخاطر يقابل الأفق الزمني المحدد.
 ٣. تحديد معامل التذبذب المناسب لحقوق ملكية الأصل.
 ٤. تحديد العائد المتوقع من الأرباح.

هـ) حساب القيمة لمختلف خيارات الشراء وتحديد القيمة المخصصة لكل فاصل زمني بين النقاط الفاصلة.

و) تحديد التخصيص النسبي لكل فئة من فئات الأسهم في كل فاصل زمني بين النقاط الفاصلة المحسوبة.

ز) تخصيص القيمة بين نقاط الفاصلة (محسوبة كحق الخيار في الشراء) بين فئات الأسهم بناءً على التخصيص المحدد في الخطوة (و) والقيمة المحددة في الخطوة (هـ).

ح) النظر في تعديلات إضافية على فئات الأسهم حسب الضرورة وبما يتفق مع أساس القيمة. فعلى سبيل المثال، قد يكون من المناسب تطبيق الخصومات أو العلاوات.

١٩، ١٣. ينبغي على المقيم الأخذ في الاعتبار ما يلي عند تحديد افتراض مناسب لتقلب الأسعار:

- ١) مرحلة عمر الأصل والتأثير النسبي للتقلبات مقارنة مع الشركات المماثلة.
- ٢) الرافعة المالية النسبية للأصل.

٢٠، ١٣. إضافة إلى الطريقة الموضحة أعلاه، يمكن استخدام طريقة تسعير الخيارات المالية لدعم حساب قيمة إجمالي الأسهم عندما يكون هناك سعر معروف للأوراق المالية الفردية. وتكون مدخلات التحليل الداعم هي نفسها الواردة أعلاه، ويحسب المقيم الورقة المالية فيها عن طريق تغيير قيمة إجمالي الأسهم. وتحسب هذه الطريقة الداعمة أيضًا قيمة جميع الأوراق المالية الأخرى.

طريقة حساب العائد المتوقع الموزون (PWERM)

٢١، ١٣. بموجب طريقة حساب العائد المتوقع الموزون، تُقدر قيمة الأسهم المختلفة على أساس تحليل القيم المستقبلية للأصل بافتراض نتائج مستقبلية مختلفة. وتستند قيمة الأسهم إلى القيمة الحالية المتوقعة والموزونة لعائدات الاستثمار المستقبلية، مع الأخذ في الاعتبار كل من النتائج المستقبلية المحتملة والمتاحة للأصل، وكذلك حقوق وتفضيلات فئات الأسهم.

٢٢، ١٣. عادة ما تستخدم هذه الطريقة عندما توشك الشركة على الخروج من السوق ولا تخطط لزيادة إضافية لرأس المال.

٢٣، ١٣. فيما يلي قائمة ببعض الخطوات التي ينبغي على المقيم القيام بها عند تطبيق طريقة حساب العائد المتوقع والموزون:
أ) تحديد النتائج المستقبلية المحتملة والمتاحة للأصل.

ب) تقدير القيمة المستقبلية للأصل تحت كل نتيجة.
ج) تخصيص القيمة المستقبلية المقدره للأصل لكل فئة من فئات الدين وحقوق الملكية في ظل كل نتيجة ممكنة.
د) خصم القيمة المتوقعة المخصصة لكل فئة من فئات الدين وحقوق الملكية إلى القيمة الحالية باستخدام معدل خصم يراعي المخاطر.
هـ) تحديد وزن لكل نتيجة محتملة حسب احتمالية حدوثها لتقدير التدفقات النقدية المستقبلية الموزونة بالاحتمالات لكل فئة من فئات الدين وحقوق الملكية.
و) النظر في إمكانية التعديلات الإضافية على فئات الأسهم حسب الضرورة وبما يتماشى مع أساس القيمة. فعلى سبيل المثال، قد يكون من المناسب تطبيق الخصومات أو العلاوات.

١٣٠،٢٤. ينبغي على المقيم إجراء التسويات على القيم الحالية الموزونة بالاحتمالات الخاصة بقيم الخروج المستقبلية مع القيمة الإجمالية للأصول للتأكد من معقولية التقييم الكلي للمنشأة.

١٣٠،٢٥. يمكن أن تجمع القيم بين عناصر طريقة تسعير الخيارات المالية وطريقة حساب العائد المتوقع والموزون واستحداث منهجية هجينة باستخدام طريقة تسعير الخيارات المالية لتقدير تخصيص القيمة في واحد أو أكثر من السيناريوهات الموزونة.

المعيار ٢١ - الأصول غير الملموسة

المحتويات	الفقرات
نبذة عامة	١.
مقدمة	٢.
أسس القيمة	٣.
أساليب وطرق التقييم	٤.
أسلوب السوق	٥.
أسلوب الدخل	٦.
أسلوب التكلفة	٧.
الاعتبارات الخاصة للأصول غير الملموسة	٨.
معدلات الخصم أو العائد للأصول غير الملموسة	٩.
العمر الاقتصادي للأصول غير الملموسة	١٠.
فائدة استهلاك الضرائب	١١.

١. نبذة عامة

١.١. تنطبق المبادئ المنصوص عليها في المعايير العامة على تقييمات الأصول غير الملموسة والتقييمات باستخدام أحد مكونات هذه الأصول. وينص هذا المعيار على المتطلبات الإضافية التي تنطبق على تقييمات الأصول غير الملموسة.

٢. مقدمة

٢.١. الأصل غير الملموس هو أصل غير نقدي يتضح من خلال خصائصه الاقتصادية. ولا تتمتع هذه الأصول بأي خصائص مادية، ولكنها تمنح حقوق أو منافع اقتصادية لمالكها.

٢.٢. تُعرف بعض الأصول غير الملموسة وتوصف عن طريق خصائص، مثل: ملكيتها، ووظيفتها، ووضعها في السوق، وسمعتها. وتميز هذه الخصائص الأصول غير الملموسة عن غيرها.

٢.٣. هناك أنواع عديدة من الأصول غير الملموسة، ولكنها عادةً ما تعتبر مندرجة تحت فئة واحدة أو أكثر من الفئات التالية (أو الشهرة):

(أ) المرتبطة بالتسويق: تستخدم الأصول غير الملموسة المرتبطة بالتسويق أساساً في تسويق المنتجات أو الخدمات، أو الترويج لها. ومن الأمثلة على ذلك: العلامات والأسماء التجارية، والتصميم التجاري الفريد، وأسماء نطاقات الإنترنت.

(ب) المرتبطة بالعملاء: تشمل الأصول غير الملموسة المرتبطة بالعملاء قوائم العملاء، والمهام، وعقود العملاء، والعلاقات التعاقدية وغير التعاقدية معهم.

(ج) المرتبطة بالأعمال الفنية: تنشأ الأصول غير الملموسة المرتبطة بالأعمال الفنية عن الحق في المنافع المُدرة من الأعمال الفنية كالمسرحيات، والكتب، والأفلام، والموسيقى، ومن حماية حقوق التأليف والنشر غير التعاقدية.

(د) المرتبطة بالعقود: تمثل الأصول غير الملموسة المرتبطة بالعقود قيمة الحقوق الناشئة عن الاتفاقيات التعاقدية. ومن الأمثلة على ذلك: عقود الترخيص، ورسوم الملكية الفكرية، وعقود الخدمات أو التوريد، وعقود الإيجار، والتصاريح، وحقوق البث، وعقود الخدمات أو عقود العمل، وعقود عدم المنافسة، والحقوق في الموارد الطبيعية.

(هـ) المرتبطة بالتقنية: تنشأ الأصول غير الملموسة المرتبطة بالتقنية عن الحقوق التعاقدية أو غير التعاقدية في استخدام التقنية المسجلة وغير المسجلة كبراءات الاختراع، وقواعد البيانات، والتركيبات، والتصاميم، والبرمجيات، والعمليات، والوصفات.

٢٠٤. تتشارك الأصول غير الملموسة المتشابهة تحت نفس الفئة مع بعضها البعض في بعض الخصائص إلا أنها أيضًا تختلف في بعض الخصائص التي تختلف حسب نوع الأصل غير الملموس. بالإضافة إلى ذلك قد تمثل بعض الأصول غير الملموسة مثل العلامات التجارية مزيًا من الفئات المذكورة في الفقرة ٢٠٣.

٢٠٥. يجب على المُقيمين لا سيما عند تقييم الأصول غير الملموسة معرفة ما يجب تقييمه على وجه التحديد والغرض من التقييم. ومن الأمثلة على ذلك: عادةً ما يكون لبيانات العملاء (الأسماء، العناوين، إلخ) قيمةً مختلفةً تمامًا عن عقود العملاء (تلك السارية في تاريخ التقييم)، والعلاقات مع العملاء (قيمة العلاقات الحالية مع العملاء بما في ذلك العقود الحالية والمستقبلية). ويمكن أن تختلف الأصول غير الملموسة التي ينبغي تقييمها وطريقة تحديدها باختلاف الغرض من التقييم، ويمكن أن تؤدي الاختلافات في كيفية تحديد الأصول غير الملموسة إلى اختلافات جوهرية في القيمة.

٢٠٦. بوجه عام يُقصد بالشهرة أيّ منفعة اقتصادية مستقبلية تنشأ عن أيّ نشاط تجاريّ أو أيّ مصلحة فيه أو من استخدام مجموعة من الأصول لم يتم الاعتراف بها بشكل منفصل في أيّ أصل آخر. وعادةً ما تقاس قيمة الشهرة التجارية كالمبلغ المتبقي بعد اقتطاع قيم كافة الأصول الملموسة وغير الملموسة والنقدية المعدلة للالتزامات الفعلية أو المحتملة من قيمة أيّ منشأة. وعادةً ما تُعرف بأنها الزيادة في السعر المدفوع في عملية استحواذ حقيقية أو افتراضية لإحدى الشركات عن قيمة الأصول والالتزامات الأخرى المحددة لتلك الشركة. ولأغراض معينة يمكن أن يتطلب الأمر تقسيم الشهرة إلى شهرة قابلة للتحويل (التي يمكن تحويلها إلى الغير) أو غير القابلة للتحويل أو «الشخصية».

٢٠٧. حيث إنّ مبلغ الشهرة التجارية يعتمد على أي من الأصول الملموسة وغير الملموسة الأخرى معترف بها، فإنّ قيمته يمكن أن تختلف عند حسابها لأغراض مختلفة. ومن الأمثلة على ذلك: في حالة دمج منشآت الأعمال بموجب المعايير المحاسبية الدوليّة (IFRS) أو مبادئ المحاسبة المقبولة عمومًا في الولايات المتحدة US GAAP يعترف بأيّ أصل غير ملموس فقط بالقدر الذي يكون فيه: (أ) قابلاً للفصل أي يمكن فصله أو تقسيمه عن المنشأة وبيعه وتحويل ملكيته وترخيصه وتأجيريه أو تبادله إمّا بشكل فرديّ، أو مع عقد ذي علاقة، أو أصل أو التزام قابل للتحديد، بصرف النظر عمّا إذا كانت المنشأة تعتزم القيام بذلك؛ أو (ب) ناشئًا عن حقوق تعاقدية أو غيرها من الحقوق القانونية بصرف النظر عمّا إذا كانت هذه الحقوق قابلةً للتحويل، أو الفصل عن المنشأة، أو عن الحقوق والالتزامات الأخرى.

٢٠٨. على الرغم من أنّ جوانب الشهرة يمكن أن تتفاوت تبعًا للغرض من التقييم إلا أنّها في كثير من الأحيان تتشارك في عناصر مثل:
أ) العوامل التكاملية الناشئة عن اندماج منشأتين أو أكثر (مثل: تخفيض تكاليف التشغيل، أو وفورات الحجم، أو ديناميات مزيج المنتجات).
ب) فرص توسيع نطاق المنشأة إلى أسواق جديدة ومختلفة.
ج) الاستفادة من القوى العاملة (ولا تشمل عادةً أيّ ملكيّة فكرية مطورة من هذه العمالة).
د) المنفعة التي من المُنتظر تحقيقها من الأصول المستقبلية، مثل: العملاء الجدد، والتقنيات المستقبلية.
هـ) قيمة الاندماج واستمرارية النشاط.

٢٠٩. يمكن للمقيمين إجراء تقييمات مباشرة للأصول غير الملموسة عندما تكون قيمتها هي الغرض من التحليل أو جزء منه. ومع ذلك عند تقييم المنشآت والحصص فيها والعقارات والآلات والمعدات ينبغي على المقيمين مراعاة ما إذا كان هناك أصولًا غير ملموسة مرتبطة بتلك الأصول وما إذا كانت هذه الأصول تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على الأصل محل التقييم، على سبيل المثال: عند تقييم فندق ما باستخدام أسلوب الدخل يمكن أن تنعكس مساهمة قيمة علامته التجارية بالفعل في الأرباح التي يدرها.

٢٠١٠. تجرى تقييمات الأصول غير الملموسة لمجموعة مختلفة من الأغراض. ويتحمل المُقيّم مسؤولية فهم الغرض من التقييم وما إذا كان ينبغي تقييم الأصول غير الملموسة بشكل منفصل عن الأصول الأخرى أم معها. وفيما يلي قائمة غير حصرية بنماذج للحالات التي عادةً ما تشتمل على أحد عناصر تقييم الأصول غير الملموسة:

أ) لأغراض التقارير المالية، عادةً ما يتطلب الأمر إجراء تقييمات للأصول غير الملموسة عند تفسير أسباب عمليات اندماج المنشآت والاستحواذ على الأصول والمبيعات وتحليل اضمحلال القيمة.

ب) لأغراض إعداد التقارير الضريبية، عادةً ما يتطلب الأمر إجراء تقييمات للأصول غير الملموسة للمساعدة في إجراء تحليلات لأسعار تحويل الملكية والتخطيط وإعداد تقارير عن ضرائب التركات والهبات وتحليلات ضرائب القيمة المضافة.

ج) يمكن أن تكون الأصول غير الملموسة موضوعًا لدعوى قضائية مما يستلزم إجراء تحليل للتقييم في حالات، مثل: المنازعات بين المساهمين وحسابات الخسائر وفسخ عقد الزواج (الطلاق).

د) يمكن أن تتطلب الأحداث النظامية أو القانونية تقييم الأصول غير الملموسة مثل إجراءات نزع الملكية ومصادرة الأملاك.

(هـ) عادةً ما يُطلب من المُقيمين تقييم الأصول غير الملموسة كجزء من الاستشارات العامة والإقراض بضمانات إضافية والالتزامات المالية لدعم المعاملات.

٣. أسس القيمة

٣.١.٣. ووفقًا للمعيار ١.٤ «أسس القيمة» يجب على المُقيّم اختيار أساس أو أسس القيمة المناسبة عند تقييم الأصول غير الملموسة.

٣.٢. عادةً ما تجرى تقييمات الأصول غير الملموسة باستخدام أسس القيمة المحددة من منظمات ومؤسسات غير مجلس معايير التقييم الدوليّة (IVSC) (يتضمن المعيار ١.٤ أسس القيمة بعض الأمثلة عليها) ويجب على المُقيّم استيعاب الأنظمة والسوابق القضائية وغيرها من الإرشادات التفسيرية المتعلقة بهذه الأسس، والالتزام بها اعتبارًا من تاريخ التقييم.

٤. أساليب وطرق التقييم

٤.١. يمكن تطبيق أساليب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» جميعها على تقييم الأصول غير الملموسة.

٤.٢. يجب على المُقيّم الامتثال لمتطلبات المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، بما في ذلك الفقرة ٣.٣، عند اختيار الأسلوب والطريقة، إضافة إلى متطلبات هذا المعيار.

٥. أسلوب السوق

٥.١. ووفقًا لهذا الأسلوب، تحدد قيمة أيّ أصول غير ملموسة تبعًا لنشاط السوق (على سبيل المثال: المعاملات لأصول مطابقة أو مماثلة).

٥.٢. عادةً ما تشمل المعاملات المتضمنة للأصول غير الملموسة غيرها من الأصول الأخرى، مثل: منشآت الاعمال المندمجة التي تتضمن الأصول غير الملموسة.

٥.٣. يجب على المقيم الالتزام بالفقرتين ٢.٢ و ٢.٣ من المعيار ١.٥ عند تحديد تطبيق أسلوب السوق على تقييم الأصول غير الملموسة من عدمه. بالإضافة إلى ذلك ينبغي على المُقيمين فقط تطبيق أسلوب السوق لتقييم الأصول غير الملموسة في حالة استيفاء كل من المعيارين التاليين:

(أ) توفر معلومات عن معاملات على أساس محاييد متضمنة للأصول غير الملموسة المطابقة أو المماثلة في تاريخ التقييم أو قرابته، و

(ب) توفر معلومات كافية للسماح للمُقيّم بتعديل كافة الفروق الجوهرية بين الأصل غير الملموس محل التقييم وتلك التي تتضمنها المعاملات.

٥.٤. تعني الطبيعة غير المتجانسة للأصول غير الملموسة وحقيقة أنها نادرًا ما يتم التعامل معها بمعزل عن غيرها من الأصول، صعوبة العثور على أدلة سوقية على المعاملات المتضمنة لأصول متطابقة. في حالة العثور على أدلة سوقية فإن ذلك عادةً ما يكون مرتبطًا بأصول متشابهة ولكنها غير متطابقة.

٥.٥. في حالة توفر أدلة إما على الأسعار أو مضاعفات التقييم ينبغي على المُقيمين إجراء تعديلات عليها لإبراز الفروق بين الأصل محل التقييم وتلك المتضمنة في المعاملات. وهذه التعديلات ضروريةً لإبراز الخصائص المميزة للأصل غير الملموس محل التقييم والأصول المتضمنة في المعاملات. ولا يمكن تحديد هذه التعديلات إلا على المستوى النوعي وليس الكمي. ولكن يمكن أن تبين الحاجة إلى إجراء تعديلات نوعية جوهرية أن أسلوبًا آخرًا سيكون أنسب لإجراء التقييم.

٥.٦. تماشيًا مع ما سبق، تشمل الأمثلة على الأصول غير الملموسة التي يُستخدم معها أسلوب السوق عادة ما يلي:

(أ) ترددات الطيف الإذاعي.

(ب) أسماء نطاقات الإنترنت.

(ج) تراخيص سيارات الأجرة.

٥.٧. طريقة المعاملات الإرشادية هي طريقة السوق الوحيدة التي يمكن تطبيقها على الأصول غير الملموسة.

٨.٥. يمكن في حالات نادرة تداول أي أوراق مالية مماثلة بشكل كافي للأصل غير الملموس محل التقييم تداولًا عامًا، مما يسمح باستخدام طريقة الشركات العامة الإرشادية. ومن الأمثلة على هذه الأوراق المالية حقوق القيمة المشروطة (CVRs) المرتبطة بأداء منتج أو تقنية بعينها.

٦. أسلوب الدخل

٦.١. وفقًا لهذا الأسلوب، تحدد قيمة أي أصول غير ملموسة تبعًا للقيمة الحالية للدخل أو التدفقات النقدية أو وفورات التكاليف الراجعة إلى الأصل غير الملموس خلال عمره الاقتصادي.

٦.٢. يجب على المُقيمين الالتزام بالفقرتين ٤.٢ و ٤.٣ من المعيار ١.٥ «أسلوب وطرق التقييم» عند تحديد تطبيق أسلوب الدخل على تقييم الأصول غير الملموسة من عدمه.

٦.٣. كثيرًا ما يُدرج الدخل المرتبط بالأصول غير الملموسة في السعر المدفوع مقابل البضائع أو الخدمات. وقد يكون من الصعب فصل الدخل المرتبط بالأصول غير الملموسة عن الدخل المرتبط بغيرها من الأصول الملموسة وغير الملموسة. وقد صممت العديد من طرق أسلوب الدخل لفصل المنافع الاقتصادية المرتبطة بالأصل غير الملموس محل التقييم.

٦.٤. أسلوب الدخل هو الطريقة الشائعة في تقييم الأصول غير الملموسة وعادةً ما يستخدم في تقييمها بما في ذلك ما يلي:

- (أ) التقنية
- (ب) الأصول غير الملموسة المرتبطة بالعملاء (مثل: قوائم المهام السابقة، والعقود، والعلاقات)
- (ج) الأسماء والعلامات والسمات التجارية
- (د) تراخيص التشغيل (مثل: عقود الامتياز التجاري، وتراخيص الألعاب، وترددات الطيف الإذاعي)
- (هـ) عقود عدم المنافسة

طرق أسلوب الدخل

- ٦.٥. هناك العديد من طرق أسلوب الدخل. والطرق التالية متناولةً في هذا المعيار بمزيد من التفاصيل:
- (أ) طريقة الإيرادات الزائدة
(ب) طريقة الإعفاء من رسوم الملكية الفكرية
(ج) طريقة الأرباح الزائدة أو التقييم باستخدام الأصل غير الملموس محل التقييم وبدونه
(د) طريقة الأعمال الناشئة أو تحت التأسيس (التدفقات النقدية المخصومة المعدلة)
(هـ) طريقة الموزع

طريقة الإيرادات الزائدة

٦.٦. تقدر هذه الطريقة قيمة الأصل غير الملموس من خلال حساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الراجعة إلى الأصل غير الملموس محل التقييم بعد استبعاد نسبة التدفقات النقدية الراجعة إلى غيره من الأصول اللازمة لتوليد التدفقات النقدية («الأصول المساهمة»). وعادةً ما تستخدم هذه الطريقة مع التقييمات التي تتطلب من المشتري توزيع السعر الإجمالي المدفوع للمنشأة بين الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة القابلة للتحديد والشهرة.

٦.٧. الأصول المساهمة هي تلك المستخدمة مع الأصل غير الملموس محل التقييم في تحقيق التدفقات النقدية المحتملة والمرتبطة بهذا الأصل. والأصول التي لا تساهم في التدفقات النقدية المحتملة والمرتبطة بالأصل غير الملموس محل التقييم ليست بأصول مساهمة.

٦.٨. يمكن تطبيق طريقة الإيرادات الزائدة باستخدام عدة فترات من التدفقات النقدية المتوقعة («طريقة الإيرادات الزائدة متعددة الفترات أو «MPEEM»)، أو فترة واحدة من التدفقات النقدية المتوقعة («طريقة الإيرادات الزائدة ذات الفترة الواحدة») أو برسمة فترة واحدة من التدفقات النقدية المتوقعة (طريقة الإيرادات الزائدة المرسملة) أو «طريقة المعادلة الرياضية».

٦.٩. عادةً ما تكون طريقة الإيرادات الزائدة المرسملة أو طريقة المعادلة الرياضية مناسبةً فقط إذا كان الأصل غير الملموس يعمل وسط ظروف مستقرة بمعدلات نمو أو هبوط ثابتة وهوامش ربح ثابتة ومستويات أو عائدات ثابتة للأصول المساهمة.

٦.١.١. بما أنّ معظم الأصول غير الملموسة تزيد أعمارها الاقتصادية عن فترة واحدة، وتتبع عادةً أنماط نمو أو هبوط غير خطية وقد تتطلب مستويات مختلفة من الأصول المساهمة مع الوقت، فإنّ طريقة «الإيرادات الزائدة متعددة الفترات» هي الطريقة الأكثر استخدامًا؛ لأنّها توفر أعلى مستوى من المرونة وتسمح للمقيمين بالتنبؤ صراحةً بالتغيرات في هذه المدخلات.

٦.١.١.١. وسواء طُبقت في صورة فترة واحدة أو فترات متعددة أو مرسلة فإنّ الخطوات الرئيسية لتطبيق هذه الطريقة تتمثل فيما يلي:

(أ) التنبؤ بقيمة وتوقيت الإيرادات المستقبلية الناتجة عن الأصل محل التقييم والأصول المساهمة المرتبطة به.

(ب) التنبؤ بقيمة وتوقيت النفقات المستقبلية اللازمة لتحقيق العوائد من الأصل محل التقييم والأصول المساهمة المرتبطة به.

(ج) تعديل المصروفات لاستبعاد تلك المرتبطة بإنشاء أصول غير ملموسة جديدة غير لازمة لتحقيق الإيرادات والمصروفات المتوقعة. يمكن أن تكون هوامش الربح في طريقة الإيرادات الزائدة أعلى من هوامش ربح المنشأة بأكملها؛ نظرًا لأنّ هذه الطريقة تستبعد الاستثمار في بعض الأصول غير الملموسة الجديدة، ومن الأمثلة على ذلك:

١. لن تكون نفقات البحث والتطوير المتعلقة بتطوير تقنية جديدة لازمة عند تقييم التقنية الحالية فقط.

٢. لن تكون مصروفات التسويق المتعلقة بالحصول على عملاء جدد لازمة عند تقييم الأصول غير الملموسة المرتبطة بالعملاء الحالية.

(د) تحديد الأصول المساهمة اللازمة لتحقيق الإيرادات والمصروفات المتوقعة. وعادةً ما تشمل الأصول المساهمة رأس المال العامل والأصول الثابتة والقوى العاملة والأصول غير الملموسة المحددة بخلاف الأصل غير الملموس محل التقييم.

(هـ) تحديد معدل العائد المناسب على كلّ أصل من الأصول المساهمة بناءً على تقييم المخاطر المرتبطة بذلك الأصل، فعلى سبيل المثال: عادةً ما تتطلب الأصول منخفضة المخاطر مثل رأس المال العامل عائدًا أقل نسبيًا. وعادةً ما تتطلب الأصول غير الملموسة المساهمة والآلات والمعدات المتخصصة معدلات عائد أعلى نسبيًا.

(و) طرح العوائد المطلوبة على الأصول المساهمة من الأرباح المتوقعة في كلّ فترة من فترات التنبؤ للوصول إلى الإيرادات الزائدة الراجعة إلى الأصل غير الملموس محل التقييم فقط.

ز) تحديد معدل الخصم المناسب للأصل غير الملموس محل التقييم والقيمة الحالية أو رسملة الأرباح الزائدة.

ح) حساب فائدة استهلاك الضرائب (TAB) وإضافتها للأصل غير الملموس محل التقييم إذا كان ذلك مناسباً لغرض التقييم (انظر الفقرات ١١.١، ١١.٤، ١١.١).

٦.١٢. ينبغي سداد رسوم الأصول المساهمة (CACs) لكافة الأصول الملموسة وغير الملموسة الحالية والمستقبلية والأصول المالية التي تساهم في توليد التدفقات النقدية، وفي حالة مشاركة الأصل المطلوب سداد هذه الرسوم عنه في أكثر من خط أعمال واحد فيجب توزيع هذه الرسوم بين مختلف خطوط الأعمال ذات العلاقة.

٦.١٣. ينبغي أن يتم تحديد ما إذا كان رسم الأصل المساهم مناسباً لمكونات الشهرة أم لا بناءً على تقييم الحقائق والظروف ذات العلاقة، وينبغي على المُقيّم ألا يطبق رسوم الأصول المساهمة أو التعديلات البديلة للشهرة ألياً ما لم تكن الظروف ضامنةً لهذه الرسوم. وعادةً ما تكون القوى العاملة، بما أنها قابلةٌ للقياس، العنصر الوحيد للشهرة الذي ينبغي أن تؤخذ مقابله هذه الرسوم؛ لذلك يجب على المُقيّمين التأكد من وجود أساسٍ قويٍّ لتطبيق رسوم الأصول المساهمة على أي من عناصر الشهرة بخلاف القوى العاملة.

٦.١٤. تحتسب رسوم الأصول المساهمة عادةً على أساس ما بعد خصم الضرائب كعائد عادل على قيمة الأصل المساهم، وفي بعض الحالات يُخصم أيضًا عائد الأصل المساهم. والعائد المناسب على أي أصل مساهم هو عائد الاستثمار الذي يشترطه أيُّ مشاركٍ عاديٍّ على الأصل. والعائد على الأصل المساهم هو استرداد مبلغ الاستثمار المبدئي في الأصل. وينبغي ألا يكون هناك أيُّ فرق في القيمة بغض النظر عمّا إذا كانت رسوم الأصول المساهمة محتسبةً على أساس ما قبل أو ما بعد خصم الضرائب.

٦.١٥. إذا كان الأصل المساهم ذو طبيعة غير متناقصة أو ناضبة، مثل: رأس المال العامل فلا يلزم سوى تحقيق عائد عادل على الأصل.

٦.١٦. بالنسبة للأصول غير الملموسة المساهمة التي قُيِّمت باستخدام طريق الإعفاء من رسوم الملكية الفكرية فينبغي أن يكون رسم الأصل المساهم مساوياً لرسوم الملكية الفكرية (المعدلة عادةً إلى معدل رسوم الترخيص بعد خصم الضرائب).

٦.١٧. ينبغي تطبيق طريقة الإيرادات الزائدة فقط على أصل غير ملموس واحد لأيّ تدفق محدد من الإيرادات والدخل (عادةً الأصل غير الملموس الأساسي أو الأهم)، فعلى سبيل المثال: عند تقييم الأصول غير الملموسة لشركة ما تستخدم كلاً من التقنية والاسم التجاري في تقديم منتج أو خدمة (أي أنّ الإيرادات المرتبطة بالتقنية والاسم التجاري واحدة)، فينبغي فقط استخدام طريقة الإيرادات الزائدة لتقييم أحد الأصول غير الملموسة ويجب استخدام طريقة بديلة لتقييم الأصل الآخر، ولكن إذا كان لدى الشركة خطوط إنتاج متعددة وكان كلٌّ منها يستخدم تقنيةً مختلفةً وبحقق إيرادات وأرباح مختلفة فيمكن تطبيق طريقة الإيرادات الزائدة في تقييم التقنيات المختلفة والمتعددة.

طريقة الإعفاء من رسوم الملكية الفكرية

٦.١٨. تحدد قيمة أيّ أصل غير ملموس وفقاً لهذه الطريقة تبعاً لقيمة دفعات رسوم الملكية الفكرية الافتراضية والتي سيتم توفيرها عن طريق امتلاك الأصل وذلك بالمقارنة مع الحصول على ترخيص للأصل غير الملموس من طرف خارجي. ومن الناحية النظرية يمكن اعتبار هذه الطريقة على أنّها طريقة التدفقات النقدية المخصومة المطبقة على التدفقات النقدية والتي يمكن أن يحصل عليها مالك الأصل غير الملموس من خلال ترخيص الأصل غير الملموس لأطراف أخرى.

٦.١٩. فيما يلي الخطوات الرئيسية لتطبيق طريقة الإعفاء من رسوم الملكية الفكرية:

(أ) وضع التوقعات المرتبطة بالأصل غير الملموس الجاري تقييمه لتحديد عمر الأصل غير الملموس محل التقييم. وأكثر المقاييس المتوقعة شيوعاً هي الإيرادات؛ نظراً لأنّ معظم رسوم الملكية الفكرية تدفع كنسبة مئوية من الإيرادات. ومع ذلك يمكن أن تكون المقاييس الأخرى مثل رسوم الملكية الفكرية لكل وحدة مناسبة عند إجراء تقييمات معينة.

(ب) تحديد معدل رسوم الملكية الفكرية للأصل غير الملموس محل التقييم. ويمكن استخدام طريقتين لاشتقاق معدل افتراضيّ لرسوم الملكية الفكرية. وتعتمد الطريقة الأولى على معدلات رسوم الملكية الفكرية في السوق لمعاملات مماثلة أو مشابهة. والشرط الأساسي لهذه الطريقة وجود أصول غير ملموسة مماثلة ومرخصة على أساس تجاري بحت. أمّا الطريقة الثانية فتعتمد على تقسيم الأرباح التي من المفترض أن يدفعها أي مُرخّص له للمرخّص في أيّ معاملة على أساس محايد مقابل الحصول على حقوق استخدام الأصل غير الملموس محل التقييم.

ج) تطبيق معدل رسوم الملكية الفكرية المحدد على التوقعات لحساب دفعات رسوم الملكية الفكرية التي يمكن تجنبها بامتلاك الأصل غير الملموس.

د) تقدير أي مصروفات إضافية التي يكون مالك ترخيص الأصل غير الملموس مسؤولاً عنها. يمكن أن يشمل ذلك الدفعات المقدمة التي يشترطها بعض المرخصين. وينبغي تحليل معدل رسوم الملكية الفكرية لتحديد ما إذا كان المصروفات (مثل: الصيانة، والتسويق والدعاية) مسؤولية المرخص أو المرخص له. وسيأخذ معدل رسوم الملكية الفكرية «الإجمالية» في الاعتبار كافة المسؤوليات والمصروفات المرتبطة بملكيّة أصل مرخص والمستحقة للمرخص، في حين أنّ معدل رسوم الملكية الفكرية «الصافية» سيأخذ في الاعتبار بعض أو كافة المسؤوليات والمصروفات المرتبطة بالأصل المرخص والمستحقة للمرخص له. وحسب ما إذا كان معدل رسوم الملكية الفكرية «إجمالي» أو «صافي» ينبغي أن يستبعد التقييم أو يتضمن، على التوالي، خصم مصروفات، مثل: مصروفات الصيانة، أو التسويق، أو الدعاية المرتبطة بالأصل المرخص افتراضياً.

هـ) إذا كانت النفقات ودفعات رسوم الملكية الفكرية الافتراضية قابلةً للخصم الضريبي، فيمكن أن يكون من المناسب تطبيق معدل الضريبة المناسب لتحديد وفورات ما بعد خصم الضرائب المرتبطة بملكيّة الأصل غير الملموس. ومع ذلك ولأغراض معينة (مثل: أسعار تحويل الملكيّة) فلا تؤخذ الآثار الضريبية عادةً في الاعتبار عند إجراء التقييم وينبغي تجاوز هذه الخطوة.

و) تحديد معدل الخصم المناسب للأصل غير الملموس محل التقييم والقيمة الحالية أو رسملة المدخرات المرتبطة بملكيّة الأصل غير الملموس.

ح) حساب فائدة استهلاك الضرائب (TAB) وإضافتها للأصل غير الملموس محل التقييم إذا كان ذلك مناسباً لغرض التقييم (انظر الفقرات ١١.١، ١١.٤، ١١).

٦.٢. وسواءً أكان حساب معدل رسوم الترخيص مبنياً على طريقة معاملات السوق أو تقسيم الأرباح (أو كليهما) ينبغي أن تأخذ عملية اختياره خصائص الأصل غير الملموس محل التقييم والبيئة التي يستخدم فيها في عين الاعتبار. وتشكل مراعاة هذه الخصائص أساساً لتحديد معدل رسوم الملكية الفكرية ضمن نطاق من المعاملات الملاحظة أو نطاق الأرباح المتاحة للأصل غير الملموس محل التقييم في طريقة تقسيم الأرباح. وتشمل العوامل التي ينبغي أخذها في الاعتبار ما يلي:

أ) البيئة التنافسية: حجم سوق الأصل غير الملموس وتوفر البدائل الواقعية وعدد المنافسين وعقبات الدخول ووجود تكاليف التحويل (أو عدم وجودها).

ب) أهمية الأصل غير الملموس محل التقييم للمالك: ما إذا كان الأصل محل التقييم عاملاً رئيسياً للتفريق بين المنافسين والأهمية التي يلعبها في استراتيجية التسويق المعتمدة من المالك، وأهميته النسبية بالمقارنة بغيره من الأصول الملموسة

١٧، ٦. ينبغي تطبيق طريقة الإيرادات الزائدة فقط على أصل غير ملموس واحد لأيّ تدفق محدد من الإيرادات والدخل (عادةً الأصل غير الملموس الأساسي أو الأهم)، فعلى سبيل المثال: عند تقييم الأصول غير الملموسة لشركة ما تستخدم كلاً من التقنية والاسم التجاري في تقديم منتج أو خدمة (أي أنّ الإيرادات المرتبطة بالتقنية والاسم التجاري واحدة)، فينبغي فقط استخدام طريقة الإيرادات الزائدة لتقييم أحد الأصول غير الملموسة ويجب استخدام طريقة بديلة لتقييم الأصل الآخر، ولكن إذا كان لدى الشركة خطوط إنتاج متعددة وكان كلٌّ منها يستخدم تقنيةً مختلفةً وبحق إيرادات وأرباح مختلفة فيمكن تطبيق طريقة الإيرادات الزائدة في تقييم التقنيات المختلفة والمتعددة.

طريقة الإعفاء من رسوم الملكية الفكرية

١٨، ٦. تحدد قيمة أيّ أصل غير ملموس وفقاً لهذه الطريقة تبعاً لقيمة دفعات رسوم الملكية الفكرية الافتراضية والتي سيتم توفيرها عن طريق امتلاك الأصل وذلك بالمقارنة مع الحصول على ترخيص للأصل غير الملموس من طرف خارجي. ومن الناحية النظرية يمكن اعتبار هذه الطريقة على أنّها طريقة التدفقات النقدية المخصومة المطبقة على التدفقات النقدية والتي يمكن أن يحصل عليها مالك الأصل غير الملموس من خلال ترخيص الأصل غير الملموس لأطراف أخرى.

١٩، ٦. فيما يلي الخطوات الرئيسية لتطبيق طريقة الإعفاء من رسوم الملكية الفكرية:

(أ) وضع التوقعات المرتبطة بالأصل غير الملموس الجاري تقييمه لتحديد عمر الأصل غير الملموس محل التقييم. وأكثر المقاييس المتوقعة شيوعاً هي الإيرادات؛ نظراً لأنّ معظم رسوم الملكية الفكرية تدفع كنسبة مئوية من الإيرادات. ومع ذلك يمكن أن تكون المقاييس الأخرى مثل رسوم الملكية الفكرية لكل وحدة مناسبة عند إجراء تقييمات معينة.

(ب) تحديد معدل رسوم الملكية الفكرية للأصل غير الملموس محل التقييم. ويمكن استخدام طريقتين لاشتقاق معدل افتراضيّ لرسوم الملكية الفكرية. وتعتمد الطريقة الأولى على معدلات رسوم الملكية الفكرية في السوق لمعاملات مماثلة أو مشابهة. والشرط الأساسي لهذه الطريقة وجود أصول غير ملموسة مماثلة ومرخصة على أساس تجاري بحت. أمّا الطريقة الثانية فتعتمد على تقسيم الأرباح التي من المفترض أن يدفعها أي مُرخّص له للمرخّص في أيّ معاملة على أساس محاييد مقابل الحصول على حقوق استخدام الأصل غير الملموس محل التقييم.

ج) تطبيق معدل رسوم الملكية الفكرية المحدد على التوقعات لحساب دفعات رسوم الملكية الفكرية التي يمكن تجنبها بامتلاك الأصل غير الملموس.

د) تقدير أيّ مصروفات إضافية التي يكون مالك ترخيص الأصل غير الملموس مسؤولاً عنها. يمكن أن يشمل ذلك الدفعات المقدمة التي يشترطها بعض المرخصين. وينبغي تحليل معدل رسوم الملكية الفكرية لتحديد ما إذا كان المصروفات (مثل: الصيانة، والتسويق والدعاية) مسؤولية المرخص أو المرخص له. وسيأخذ معدل رسوم الملكية الفكرية «الإجمالية» في الاعتبار كافة المسؤوليات والمصروفات المرتبطة بملكيّة أصل مرخص والمستحقة للمرخص، في حين أنّ معدل رسوم الملكية الفكرية «الصافية» سيأخذ في الاعتبار بعض أو كافة المسؤوليات والمصروفات المرتبطة بالأصل المرخص والمستحقة للمرخص له. وحسب ما إذا كان معدل رسوم الملكية الفكرية «إجمالي» أو «صافي» ينبغي أن يستبعد التقييم أو يتضمن، على التوالي، خصم مصروفات، مثل: مصروفات الصيانة، أو التسويق، أو الدعاية المرتبطة بالأصل المرخص افتراضياً.

هـ) إذا كانت النفقات ودفعات رسوم الملكية الفكرية الافتراضية قابلةً للخصم الضريبي، فيمكن أن يكون من المناسب تطبيق معدل الضريبة المناسب لتحديد وفورات ما بعد خصم الضرائب المرتبطة بملكيّة الأصل غير الملموس. ومع ذلك ولأغراض معينة (مثل: أسعار تحويل الملكيّة) فلا تؤخذ الآثار الضريبية عادةً في الاعتبار عند إجراء التقييم وينبغي تجاوز هذه الخطوة.

و) تحديد معدل الخصم المناسب للأصل غير الملموس محل التقييم والقيمة الحالية أو رسملة المدخرات المرتبطة بملكيّة الأصل غير الملموس.

ح) حساب فائدة استهلاك الضرائب (TAB) وإضافتها للأصل غير الملموس محل التقييم إذا كان ذلك مناسباً لغرض التقييم (انظر الفقرات 11.1، 11.2، 11.3).

11.2، 11.3. وسواءً أكان حساب معدل رسوم الترخيص مبنياً على طريقة معاملات السوق أو تقسيم الأرباح (أو كليهما) ينبغي أن تأخذ عملية اختياره خصائص الأصل غير الملموس محل التقييم والبيئة التي يستخدم فيها في عين الاعتبار. وتشكل مراعاة هذه الخصائص أساساً لتحديد معدل رسوم الملكية الفكرية ضمن نطاق من المعاملات الملاحظة أو نطاق الأرباح المتاحة للأصل غير الملموس محل التقييم في طريقة تقسيم الأرباح. وتشمل العوامل التي ينبغي أخذها في الاعتبار ما يلي:

أ) البيئة التنافسية: حجم سوق الأصل غير الملموس وتوفر البدائل الواقعية وعدد المنافسين وعقبات الدخول ووجود تكاليف التحويل (أو عدم وجودها).

ب) أهمية الأصل غير الملموس محل التقييم للمالك: ما إذا كان الأصل محل التقييم عاملاً رئيسياً للتفريق بين المنافسين والأهمية التي يلعبها في استراتيجية التسويق المعتمدة من المالك، وأهميته النسبية بالمقارنة بغيره من الأصول الملموسة وغير الملموسة، والمبلغ الذي ينفقه المالك على إنشاء الأصل محل التقييم وصيانته وتحسينه.

ج) دورة حياة الأصل غير الملموس محل التقييم: العمر الاقتصادي المتوقع للأصل وأيُّ مخاطر لتقادم الأصل غير الملموس.

٦.٢١. عند تحديد معدل لرسوم الملكية الفكرية، ينبغي على المُقيّم أيضًا مراعاة ما يلي:

أ) يعتمد مدى استعداد المشاركين لدفع رسوم الترخيص عند إبرام الاتفاقية على مستوى أرباحهم والمساهمة النسبية للأصل غير الملموس المُرخّص في تلك الأرباح، على سبيل المثال: لن يُرخّص أيُّ مُصنّع لمنتجات استهلاكية اسمًا تجاريًا بمعدل رسوم ترخيص يحقق أرباحاً أقل من بيع المنتجات الحاملة للعلامة التجارية مقارنة ببيع المنتجات العامة.

ب) عند النظر في المعاملات الخاضعة لرسوم الترخيص ينبغي على المُقيّم فهم الحقوق المنتقلة إلى المُرخّص له وأيِّ قيود عليه، فعلى سبيل المثال: يمكن أن تنص عقود رسوم الترخيص على قيود جوهرية بشأن استخدام أيِّ أصول غير ملموسة مرخصة، مثل: القيود المفروضة على منطقة جغرافية بعينها أو منتج معين. بالإضافة إلى ذلك ينبغي على المُقيّم استيعاب طريقة هيكله الدفعات المستحقة بموجب عقد الترخيص بما في ذلك ما إذا كانت هناك دفعات مسبقة أم مرحلية أم عقود خيار للحصول على الممتلكات المرخصة مباشرة، إلخ.

طريقة التقييم باستخدام الأصل غير الملموس وبدونه

٦.٢٢. تشير هذه الطريقة إلى قيمة الأصل غير الملموس بمقارنة حالتين: الأولى تستخدم فيه المنشأة الأصل غير الملموس محل التقييم والآخرى لا تستخدمه (ولكن تظل كافة العوامل الأخرى ثابتة).

٦.٢٣. يمكن إجراء المقارنة بين السيناريوهين بطريقتين:

أ) حساب قيمة المنشأة في ضوء كلّ حالة حيث يكون الفرق في قيم المنشأة هو قيمة الأصل غير الملموس محل التقييم.

ب) حساب الفرق بين الأرباح في الحالتين لكل فترة مستقبلية. ثم تستخدم القيمة الحالية لتلك المبالغ لتحديد قيمة الأصل غير الملموس محل التقييم.

٦٠,٢٤. من الناحية النظرية، ينبغي أن تصل كلتا الطريقتين إلى قيمة متماثلة للأصل غير الملموس شريطة ألا يقوم المُقيّم بمراعاة التأثير على أرباح المنشأة فحسب، بل أيضًا العوامل الإضافية، مثل: الفروق بين السيناريوهين في الاحتياجات والنفقات الرأس مالية.

٦٠,٢٥. كثيرًا ما تستخدم هذه الطريقة في تقييم عقود عدم المنافسة، ولكن يمكن أن يكون استخدامها مناسبًا عند تقييم الأصول غير الملموسة الأخرى في حالات معينة.

٦٠,٢٦. فيما يلي الخطوات الرئيسية لتطبيق طريقة التقييم باستخدام الأصل غير الملموس وبدونه:

أ) إعداد توقعات الإيرادات والمصروفات والنفقات الرأس مالية واحتياجات رأس المال العامل الخاصة بالمنشأة على افتراض استخدام كافة أصولها بما في ذلك الأصل غير الملموس محل التقييم. وهي التدفقات النقدية في سيناريو «استخدام الأصل».

ب) استخدام معدل خصم مناسب لحساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية في سيناريو «استخدام الأصل»، وحساب قيمة المنشأة في السيناريو نفسه.

ج) إعداد توقعات الإيرادات والمصروفات والنفقات الرأس مالية واحتياجات رأس المال العامل الخاصة بالأعمال على افتراض استخدام كافة أصولها باستثناء الأصل غير الملموس محل التقييم، وهي التدفقات النقدية في سيناريو «عدم استخدام الأصل».

د) استخدام معدل خصم مناسب للمنشأة والقيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية في سيناريو «استخدام الأصل»، وحساب قيمة المنشأة في السيناريو نفسه.

هـ) خصم القيمة الحالية للتدفقات النقدية أو قيمة المنشأة في سيناريو «عدم استخدام الأصل» من القيمة الحالية للتدفقات النقدية أو قيمة المنشأة في سيناريو «استخدام الأصل».

و) حساب فائدة استهلاك الضرائب (TAB) وإضافتها للأصل غير الملموس محل التقييم إذا كان ذلك مناسبًا لغرض التقييم (انظر الفقرات ١١.٤، ١١.٥).

٦٠,٢٧. وكخطوة إضافية يمكن أن يتطلب الفرق بين السيناريوهين إجراء الترجيح، على سبيل المثال: عند تقييم إحدى عقود عدم المنافسة يمكن للفرد أو الشركة الخاضعة للعقد اختيار عدم المنافسة حتى وإن لم يكن العقد ساريًا.

٦٠،٢٨. ينبغي أن تنعكس الفروق في القيمة بين السيناريوهين فقط في توقعات التدفقات النقدية بدلاً من استخدام معدلات خصم مختلفة في السيناريوهين.

طريقة الأعمال الناشئة أو تحت التأسيس (التدفقات النقدية المخصومة المعدلة)

٦٠،٢٩. تحدد قيمة الأصل غير الملموس محل التقييم وفقاً لهذه الطريقة باستخدام توقعات التدفقات النقدية التي تفترض أنّ الأصل غير الملموس محل التقييم هو الأصل الوحيد المملوك للمنشأة في تاريخ التقييم. ويجب شراء كافة الأصول الأخرى الملموسة وغير الملموسة أو إنشاؤها أو تأجيرها.

٦٠،٣٠. ومن الناحية النظرية، تشبه هذه الطريقة طريقة الإيرادات الزائدة. لكن بدلاً من طرح رسوم الأصول المساهمة من التدفقات النقدية لإبراز مساهمة هذه الأصول، تفترض هذه الطريقة إنشاء مالك الأصل محل التقييم أو شراءه أو تأجيره للأصول المساهمة. وعند إنشاء الأصول المساهمة أو شرائها، تستخدم تكلفة الأصول البديلة التي لها نفس الاستخدام بدلاً من تكلفة إعادة الإنتاج.

٦٠،٣١. عادةً ما تستخدم هذه الطريقة لتقدير قيمة «تمكين» الأصول غير الملموسة، مثل: عقود الامتياز التجاري والطياف الإذاعي.

٦٠،٣٢. فيما يلي الخطوات الرئيسية لتطبيق هذه الطريقة:

(أ) إعداد توقعات الإيرادات والمصروفات والنفقات الرأسمالية واحتياجات رأس المال العامل الخاصة بالمنشأة على افتراض أنّ الأصل غير الملموس محل التقييم هو الأصل الوحيد المملوك من المنشأة محل التقييم في تاريخ التقييم، بما في ذلك الفترة الزمنية اللازمة «للارتقاء» إلى المستويات المستقرة.

(ب) تقدير توقيت وقيمة المصروفات المتعلقة بالاستحواذ على كافة الأصول الأخرى اللازمة لتشغيل المنشأة محل التقييم، أو إنشائها، أو تأجيرها.

(ج) استخدام معدل خصم مناسب للأعمال أو القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية لتحديد قيمة المنشأة محل التقييم باستخدام الأصل غير الملموس الوحيد محل التقييم الموجود.

(د) حساب فائدة استهلاك الضرائب (TAB) وإضافتها للأصل غير الملموس محل التقييم إذا كان ذلك مناسباً لغرض التقييم (انظر الفقرات ١١.١، ١١.٤، ١١.١١).

طريقة الموزع

٦.٣٣. يقصد بهذه الطريقة التي تعرف أحياناً بطريقة التقسيم أي تغيير في طريقة الإيرادات الزائدة متعددة الفترات المستخدمة في تقييم الأصول غير الملموسة المرتبطة بالعملاء. والنظرية الأساسية من هذه الطريقة هي أنه من المتوقع أن تحقق المنشأة المكونة من وظائف مختلفة أرباح مرتبطة بكل وظيفة. وبما أن الموزعين عادةً ما يؤديون الوظائف المتعلقة بتوزيع المنتجات على العملاء بدلاً من تطوير ملكيتها الفكرية أو تصنيعها، فإن المعلومات الخاصة بهوامش الربح التي يحصل عليها الموزعين تستخدم في تقدير الإيرادات الزائدة الراجعة إلى الأصول غير الملموسة المرتبطة بالعملاء.

٦.٣٤. إن طريقة الموزع مناسبة لتقييم الأصول غير الملموسة المرتبطة بالعملاء عند اعتبار أصل غير ملموس آخر (مثل: التقنية، أو العلامة التجارية) هو الأصل غير الملموس الرئيسي أو الأهم، وتقييمه باستخدام طريقة الإيرادات الزائدة متعددة الفترات.

٦.٣٥. فيما يلي الخطوات الرئيسية لتطبيق هذه الطريقة:

أ) إعداد توقعات الإيرادات المرتبطة بالعلاقات القائمة مع العملاء. ويجب أن يعكس ذلك النمو المتوقع في الإيرادات من العملاء الحاليين وكذلك آثار تناقص العملاء.

ب) تحديد الموزعين المماثلين الذي لديهم علاقات مع العملاء مشابهة للمنشأة محل التقييم وحساب هوامش ربحهم المحققة.

ج) تطبيق هامش ربح الموزع على الإيرادات المتوقعة.

د) تحديد الأصول المساهمة المرتبطة بأداء وظيفة توزيع ما واللازمة لتحقيق الإيرادات والمصروفات المتوقعة. وبوجه عام تشمل الأصول المساهمة للموزعين رأس المال العامل والأصول الثابتة والعمالة، ولكن نادراً ما يحتاج الموزعون إلى أصول أخرى، مثل: العلامات التجارية، أو التقنية. ويجب أن يكون مستوى الأصول المساهمة المطلوبة متوافقاً مع المشاركين الذين يؤديون وظيفة التوزيع فقط.

هـ) تحديد معدل العائد المناسب لكل أصل من الأصول المساهمة بناءً على تقييم المخاطر المرتبطة بذلك الأصل.

و) طرح العوائد المطلوبة على الأصول المساهمة من الأرباح المتوقعة للموزع في كل فترة من فترات التنبؤ للوصول إلى الإيرادات الزائدة الراجعة إلى الأصل غير الملموس محل التقييم فقط.

ز) تحديد معدل الخصم المناسب للأصل غير الملموس محل التقييم والقيمة الحالية للإيرادات الزائدة.

ح) حساب فائدة استهلاك الضرائب (TAB) وإضافتها للأصل غير الملموس محل التقييم إذا كان ذلك مناسباً لغرض التقييم (انظر الفقرات ١١.١، ١١.٤، ١١.١).

٧. أسلوب التكلفة

٧.١. وفقاً لأسلوب التكلفة تحدد قيمة الأصل غير الملموس على أساس تكلفة إحلل أصل مماثل أو أي أصل يقدم خدمات أو منافع أو استخدامات مماثلة.

٧.٢. يجب على المُقيمين الامتثال للفقرتين ٦.٢، ٦.٣ و ٤.٣ من المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» عند تحديد تطبيق أسلوب التكلفة على تقييم الأصول غير الملموسة من عدمه.

٧.٣. واتساقاً مع هذه المعايير عادةً ما يستخدم أسلوب التكلفة مع الأصول غير الملموسة مثل ما يلي:

أ) برمجيات من أطراف خارجية.

ب) البرمجيات المطورة والمستخدمة داخلياً وغير القابلة للتسويق.

ج) القوى العاملة.

٧.٤. يمكن استخدام أسلوب التكلفة في حالة عدم إمكانية تطبيق أي أسلوب آخر، ولكن ينبغي على المُقيّم محاولة إيجاد طريقة بديلة قبل تطبيق هذا الأسلوب في حالات لا يكون فيها الأصل محل التقييم مستوفياً للمعايير المنصوص عليها في الفقرتين ٦.٢، ٦.٣ و ١.٥ من المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم.

٧.٥. هناك طريقتان رئيسيتان تدرجان تحت أسلوب التكلفة: تكلفة الإحلل، وتكلفة إعادة الإنتاج. ولكن لا تمتلك العديد من الأصول غير الملموسة شكلاً مادياً يمكن إعادة إنتاجه، وعادةً ما تشتق قيمة الأصول مثل البرمجيات، والتي يمكن استنساخها، من وظيفتها أو استخدامها بدلاً من خطوط الكود الدقيقة الخاصة بها. وبالمثل عادةً ما تستخدم تكلفة الإحلل في تقييم الأصول غير الملموسة.

٧.٦. تفترض طريقة تكلفة الاحلال أنّ أيّ مشارك لن يدفع في الأصل قيمة أكبر من التكلفة التي سيتم تكبدها في حالة احلاله بأصل بديل له نفس الاستخدام أو الوظيفة.

٧.٧. وينبغي على المُقيّمين مراعاة ما يلي عند استخدام طريقة تكلفة الاحلال:

أ) التكاليف المباشرة وغير المباشرة لاحلال استخدام الأصل، بما في ذلك العمال والمواد والنفقات العامة.

ب) ما إذا كان الأصل غير الملموس محل التقييم عرضة للتقادم أم لا. وعلى الرغم من أنّ الأصول لا تتقادم وظيفيًا أو ماديًا، إلا أنّها يمكن أن تكون عرضة للتقادم الاقتصادي.

ج) ما إذا كان من المناسب إدراج أيّ زيادة في الأرباح ضمن التكاليف المدرجة. ومن المفترض أن يعكس أيّ أصل يتم الحصول عليه من أطراف خارجية تكاليفه المرتبطة بإنشاء الأصل إضافة إلى شكل من أشكال الربح لتحقيق عائد على الاستثمار. وبالمثل قد يكون من المناسب إدراج أيّ زيادة مفترضة في الأرباح ضمن التكاليف في ظل أسس القيمة (انظر المعيار ١.٤ أسس القيمة) التي تفترض معاملة افتراضية. وكما لوحظ في المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم من المفترض أن تعكس التكاليف المحتسبة على أساس تقديرات الأطراف الخارجية، أي زيادة في الأرباح.

د) يمكن أيضًا إدراج تكاليف الفرص البديلة والتي تعكس التكاليف المرتبطة بعدم وجود الأصل غير الملموس محل التقييم في مكانه لفترة من الوقت خلال إنشائه.

٨. الاعتبارات الخاصة للأصول غير الملموسة

٨.١. تتناول الأقسام التالية قائمةً غير حصرية بالموضوعات المرتبطة بتقييم الأصول غير الملموسة.

أ) معدلات الخصم أو العائد للأصول غير الملموسة (القسم ٩).

ب) العمر الاقتصادي للأصول غير الملموسة (القسم ١٠).

ج) فائدة استهلاك الضرائب (TAB) (القسم ١١).

٩. معدلات الخصم أو العائد للأصول غير الملموسة

٩.١. يمكن أن يكون من الصعب تحديد معدلات الخصم للأصول غير الملموسة؛ نظرًا لندرة الأدلة السوقية التي يمكن ملاحظتها لمعدلات الخصم للأصول غير الملموسة. وعمومًا يستلزم تحديد معدل خصم أي أصل غير ملموس تقديرًا مهنيًا حسيًا.

٩.٢. ينبغي على المُقيمين عند تحديد هذا المعدل إجراء تقييم للمخاطر المرتبطة بالأصل غير الملموس محل التقييم ومراعاة معايير المقارنة المرجعية بين معدلات الخصم التي يمكن ملاحظتها.

٩.٣. وينبغي على المُقيّم عند تقييم المخاطر المرتبطة بأي أصل غير ملموس مراعاة العوامل التالية:
أ) عادةً ما يكون للأصول غير الملموسة مخاطر أكبر من الأصول الملموسة.

ب) إذا كان الأصل غير الملموس متخصصًا للغاية في استخدامه الحالي، فيمكن أن يكون له مخاطر أكبر من الأصول ذات استخدامات متعددة محتملة.

ج) يمكن أن يكون للأصول غير الملموسة المفردة مخاطر أكبر من مجموعات الأصول (أو المنشآت).

د) يمكن أن يكون للأصول غير الملموسة المستخدمة في أنشطة محفوفة المخاطر (التي يُشار إليها أحيانًا بغير الروتينية) مخاطر أكبر من الأصول غير الملموسة المستخدمة في المزيد من الأنشطة منخفضة المخاطر أو الروتينية، على سبيل المثال: يمكن أن يكون للأصول غير الملموسة المستخدمة في أنشطة البحث والتطوير مخاطر أكبر من تلك المستخدمة في تقديم المنتجات أو الخدمات.

هـ) عمر الأصل، وعلى غرار الاستثمارات الأخرى عادةً ما تعتبر الأصول غير الملموسة الأطول عمرًا ذات مخاطر أكبر، وذلك بافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها.

و) قد يكون للأصول ذات التدفقات النقدية سهلة التقدير، مثل: قائمة المهام السابقة، مخاطر أقل من الأصول غير الملموسة المماثلة ذات تدفقات نقدية قابلة للقياس بدرجة أقل، مثل: العلاقات مع العملاء.

١.١.١. العمر الاقتصادي للأصول غير الملموسة

١.١.١.١. يعد العمر الاقتصادي للأصل من الاعتبارات المهمة عند تقييم أي أصل من الأصول غير الملموسة، ولا سيما عند استخدام أسلوب الدخل. يمكن أن يكون هذا العمر محدد المدة بسبب العوامل القانونية أو التقنية أو الوظيفية أو الاقتصادية؛ ويمكن أن يكون للأصول الأخرى عمر غير محدد. ويختلف مفهوم العمر الاقتصادي للأصل غير الملموس عن مفهوم عمر الاستخدام المتبقي للأغراض المحاسبية أو الضريبية.

١.١.١.٢. يجب النظر في العوامل القانونية، والتقنية، والوظيفية، والاقتصادية منفردةً ومجمعةً عند تقييم العمر الاقتصادي، على سبيل المثال: قد يكون لأي تقنية دوائية محمية براءة عمر قانوني متبقي قدره خمس سنوات قبل انتهاء البراءة، ولكن قد يكون من المتوقع أن يدخل الدواء المنافس مع تحسن فعاليته السوق خلال ثلاث سنوات. وقد يتسبب ذلك في تقييم العمر الاقتصادي للبراءة على أنه ثلاث سنوات فقط. وفي المقابل يمكن أن يتجاوز العمر الاقتصادي المتوقع للتقنية عمر براءة الاختراع إذا كانت المعرفة الفنية المرتبطة بها ذات قيمة في إنتاج دواء مكافئ يمتد لما بعد انتهاء البراءة.

١.١.١.٣. عند تقدير العمر الاقتصادي لأحد الأصول غير الملموسة ينبغي على المُقيّم أيضًا دراسة نمط الاستخدام أو الإحلال. ويمكن إحلال بعض الأصول غير الملموسة فجأةً عندما تتوفر بدائل جديدة أو أفضل أو أرخص، وفي حين يمكن إحلال الأصول الأخرى ببطء مع الوقت، وذلك على سبيل المثال عندما يطرح أحد مطوري البرمجيات نسخةً جديدةً من إحدى البرمجيات سنويًا، ويتم إحلال فقط جزءًا من البرمجيات الموجودة في كل نسخة جديدة.

١.١.١.٤. يُعد انحسار العملاء عاملًا رئيسيًا في تقدير العمر الاقتصادي بالنسبة للأصول غير الملموسة المرتبطة بالعملاء وكذلك التدفقات النقدية المستخدمة في تقييم هذا النوع من الأصول. ويعتبر انحسار العملاء المستخدم في تقييم الأصول غير الملموسة هو تقدير كمي للتوقعات المتعلقة بالخسائر المستقبلية للعملاء. وعلى الرغم من أنه بمثابة تقدير استشرافي إلا أن انحسار العملاء عادةً ما يستند إلى الملاحظات التاريخية له.

٥.١.١. هناك عددٌ من الطرق لقياس انحسار العملاء التاريخي وتطبيقه:

(أ) يمكن افتراض معدل خسارة ثابت (كنسبة من رصيد السنة السابقة) على مدى عمر العلاقات مع العميل إذا كانت خسارة العميل لا تبدو بأنها ناتجة عن عمر العلاقة معه.

(ب) يمكن استخدام معدل خسارة متغير على مدى عمر العلاقات مع العملاء إذا كانت خسارة العميل ناتجة عن عمر العلاقة معه. وفي هذه الحالات عادةً ما يتم فقدان العلاقات مع العملاء الصغار أو الجدد بمعدل أعلى من العلاقات مع العملاء الأكبر سنًا والأكثر رسوخًا.

(ج) يمكن قياس انحسار العملاء على أساس إما الإيرادات أو عدد العملاء أو إحصاء العملاء حسب الاقتضاء، وذلك اعتمادًا على خصائص مجموعة العملاء.

(د) يمكن أن يتطلب الأمر فصل العملاء إلى مجموعات مختلفة، على سبيل المثال: قد تتعرض أي منشأة تبيع منتجات للموزعين وتجار التجزئة إلى معدلات تناقص مختلفة لكل مجموعة. ويمكن أيضًا فصل العملاء بناء على عوامل أخرى، مثل: الجغرافيا، وحجم العميل، ونوع المنتج، أو الخدمة المشتراة.

(هـ) يمكن أن تتفاوت الفترة المستخدمة لقياس انحسار العملاء تبعًا للظروف، على سبيل المثال: يدل وجود شهر واحد دون تحقيق أي عائدات من وراء عميل معين لمنشأة ذات اشتراك شهري على فقدان ذلك العميل. وفي المقابل لا يعتبر العميل «مفقودًا» بالنسبة للمنتجات الصناعية الكبرى ما لم تكن هناك أي مشتريات لذلك العميل لمدة سنة أو أكثر.

٦.١.١. ينبغي أن يكون تطبيق معدل انحسار العملاء متسقًا مع الطريقة المستخدمة للقياس. كما يجب أن يكون التطبيق الصحيح للمعدل في سنة التوقع الأولى (ومن ثم كافة السنوات اللاحقة) متسقًا مع طريقة القياس. (أ) في حالة قياس انحسار العملاء على أساس العدد في بداية الفترة مقابل نهايتها (عادةً ما تكون سنة)، فينبغي تطبيق معدل انحسار العملاء باستخدام «منتصف الفترة» على سنة التوقع الأولى (نظرًا لأنه من المفترض عادةً أن فقدان العملاء حدث طوال العام)، فعلى سبيل المثال: في حالة قياس انحسار العملاء بالنظر إلى عدد العملاء في بداية السنة (١.٠) مقابل العدد المتبقي في نهاية السنة (٩٠)، فإن متوسط عدد عملاء المنشأة هو ٩٥ عميل خلال تلك السنة، على افتراض أنه تم فقدانهم بالتساوي خلال العام. وعلى الرغم من يمكن وصف معدل انحسار العملاء بأنه ١٠٪، إلا أنه ينبغي تطبيق نصف ذلك فقط في السنة الأولى.

ب) ينبغي تطبيق معدل انحسار العملاء الناتج بوجه عام دون تعديل منتصف الفترة في حالة قياسه بتحليل الإيرادات السنوية أو عدد العملاء، فعلى سبيل المثال: في حالة قياس انحسار العملاء بالنظر إلى عدد العملاء المحقق للإيرادات في السنة الأولى (١٠٠) مقابل عدد نفس هؤلاء العملاء الذين حققوا إيرادات في السنة الثانية (٩٠)، يكون التطبيق مختلفًا على الرغم من أن معدل انحسار العملاء يمكن أن يكون ١٠٪ مرةً أخرى.

٧.١.٠ ويمكن أن يشمل انحسار العملاء القائم على الإيرادات النمو في هذه الإيرادات من العملاء الحاليين ما لم تجر تعديلات. وعادةً ما تكون أفضل ممارسة لإجراء تعديلات على الفصل بين النمو وانحسار العملاء في القياس والتطبيق.

٨.١.٠ كما أنها أفضل ممارسةً يتبعها المُقيّمون لإدخال الإيرادات التاريخية في النموذج المستخدم والتحقق من مدى دقة تنبؤها بالإيرادات الفعلية المحققة من وراء العملاء الحاليين في السنوات اللاحقة. وفي حالة قياس انحسار العملاء وتطبيقه على النحو المطلوب ينبغي أن يكون النموذج دقيقًا بشكل معقول، على سبيل المثال: في حالة وضع تقديرات للتناقص المستقبلي على أساس انحسار العملاء التاريخي الملاحظ في الفترة من ٢٠٠٠ إلى ٢٠٠٥، فينبغي على المُقيّم إدخال الإيرادات المحققة من وراء العملاء في سنة ٢٠٠٠ في النموذج والتحقق مما إذا كان يتبأ بدقة بالإيرادات المحققة من وراء العملاء الحاليين في السنوات ٢٠٠١، ٢٠٠٢، إلخ.

١١. فائدة استهلاك الضرائب (TAB)

١١.١. في العديد من الولايات الضريبية يمكن استهلاك الأصول غير الملموسة للأغراض الضريبية وذلك بتقليل العبء الضريبي على دافعي الضرائب وزيادة التدفقات النقدية بفعالية. ويمكن أن يكون من المناسب إدراج قيمة فائدة استهلاك الضرائب في قيمة الأصول غير الملموسة تبعًا للغرض من التقييم وطريقة التقييم المستخدمة.

١١.٢. في حالة استخدام أسلوب السوق أو التكلفة لتقييم أحد الأصول غير الملموسة فإنّ السعر المدفوع مقابل إنشاء الأصل أو شرائه سيعكس بالفعل القدرة على استهلاكه، ولكن يجب حساب فائدة استهلاك الضرائب في أسلوب الدخل وإدراجها صراحةً إذا كان ذلك مناسبًا.

٣.١١. يُفترض أساس القيمة المناسب لبعض أغراض التقييم مثل الأغراض المحاسبية بيعًا افتراضيًا للأصل غير الملموس محل التقييم. ويجب إدراج فائدة استهلاك الضرائب عمومًا لهذه الأغراض عند استخدام أسلوب الدخل؛ نظرًا لأنَّ أيَّ مشارك عادي سيكون قادرًا على استهلاك أيِّ أصل غير ملموس يتم الحصول عليه في أيِّ معاملة افتراضية من هذا القبيل لأغراض التقييم الأخرى، وقد تكون المعاملة المفترضة لأحد للمنشأة أو مجموعة من الأصول. ويمكن أن يكون من المناسب لأسس القيمة المذكورة إدراج فائدة استهلاك الضرائب فقط إذا أدت المعاملة إلى رفع أساس الأصول غير الملموسة.

٤.١١. هناك تنوع في الممارسات المتعلقة بمعدل الخصم المناسب الواجب استخدامه في حساب فائدة استهلاك الضرائب. ويمكن للمقيمين استخدام أي مما يلي:

أ) معدل خصم يناسب المنشأة التي تستخدم الأصل محل التقييم، مثل: المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال. ويعتقد مؤيدو هذا الرأي أنه ينبغي استخدام معدل خصم مناسب للمنشأة ككل نظرًا لأنَّ الاستهلاك يمكن استخدامه لخصم الضرائب على أيِّ دخل تحققه المنشأة.

ب) معدل خصم مناسب للأصل محل التقييم (أي المعدل المستخدم في تقييم الأصل). ويعتقد مؤيدو هذا الرأي أنَّ التقييم ينبغي أن يستخدم نفس معدل الخصم الأصل محل التقييم في حساب فائدة استهلاك الضرائب حيث أنه لا ينبغي افتراض أنَّ مالك الأصل محل التقييم له عمليات ودخل منفصل عن الأصل محل التقييم.

معيار ٢٢ - الالتزامات غير المالية

المحتويات	الفقرات
نبذة عامة	١.
مقدمة	٢.
أسس القيمة	٣.
أساليب وطرق التقييم	٤.
أسلوب السوق	٥.
أسلوب الدخل	٦.
أسلوب التكلفة	٧.
اعتبارات خاصة بالالتزامات غير المالية	٨.
معدل الخصم للالتزامات غير المالية	٩.
تقدير التدفقات النقدية وهوامش المخاطرة	١٠.
القيود على التحويلات	١١.
الضرائب	١٢.

١. نبذة عامة

١.١ تنطبق مبادئ المعايير العامة على تقييم الالتزامات غير المالية والتقييمات التي تحتوي على التزام غير مالي. ويحتوي هذا المعيار على متطلبات إضافية تطبق على تقييم الالتزامات غير المالية.

١.٢ في حال تعارض المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم (انظر الفقرات ٢٩، ٥٠-٥٠، ٣١) مع المعيار ٢٢. الالتزامات غير المالية عند تحديد معدلات الخصم وهوامش المخاطر يجب على المقيم تطبيق المبادئ المذكورة في الفقرات ٩. و ١٠. من هذا المعيار عند تقييم الالتزامات غير المالية.

٢. مقدمة

٢.١ تُعرف الالتزامات غير المالية، لغرض هذا المعيار، بأنها الالتزامات التي تحتاج إلى أداء التزام غير نقدي لتوفير السلع أو الخدمات.

٢.٢ تشمل قائمة الالتزامات التي يمكن أن تحتاج إلى أداء غير النقدي بشكل كامل أو جزئي وتخضع للمعيار ٢٢: الالتزامات غير المالية ما يلي: الإيرادات المؤجلة أو التزامات التعاقد، والضمانات، والالتزامات البيئية، وتخريد الأصول الثابتة، وبعض الالتزامات المترتبة على الاعتبارات العرضية، وبرامج الولاء، واتفاقيات شراء الطاقة، وبعض مصاريف التقاضي والتعويضات والضمانات.

٢.٣ بالرغم من أن بعض الاعتبارات المالية العرضية يمكن أن تتطلب أداء غير نقدي، فإن هذه الالتزامات لا يتضمنها نطاق المعيار ٢٢. الالتزامات غير المالية. ٢.٤ عادةً ما يطلب الطرف الذي يتحمل التزام غير مالي هامش ربح عن الجهد المتكبد للوفاء به وعن المخاطر الناتجة عن تسليم البضائع أو الخدمات.

٢.٥ يعتبر الوفاء النقدي هو التزام الأداء الوحيد للالتزامات المالية ولا يحتاج إلى تعويض إضافي للوفاء بالالتزام. وبما أنها الطريقة الوحيدة للوفاء بالالتزامات المالية، فإن التوازن بين الأصول والالتزامات تمكن المقيم من تقدير هذه الالتزامات اعتمادًا على نطاق الأصول.

٢.٦ لا يوجد توازن بين الأصول والالتزامات في الالتزامات غير المالية لأن الوفاء بهذه الالتزامات يتم من خلال توفير السلع والخدمات للوفاء بالالتزام والتعويض الإضافي عن الجهد المبذول في توفيرها. ولذلك تُقيم الالتزامات غير المالية في أغلب الأحيان اعتمادًا على نطاق الالتزامات.

٢٠٧. في الحالات التي يتم فيها الاعتراف بالأصل بناء على نظيره، يجب على المقيم تقدير ما إذا كانت القيم ستعكس التوازن بين الأصول والالتزامات في ظروف تتفق مع أساس القيمة. بعض الجهات التنظيمية والتشريعية تتطلب أساسًا للقيمة خلاف ما حدده مجلس معايير التقييم الدولية ولها اعتبارات وتسويات محددة للأصل المقابل للالتزام في ظل ظروف معينة. لذا يجب على المقيم الإلمام بالأنظمة والسوابق القضائية والإرشادات التفسيرية الأخرى المتعلقة بأساس القيمة اعتبارًا من تاريخ التقييم (انظر الفقرة ٢٠٢، ٣ من المعيار ٢٠٠ منشآت الأعمال والحصص فيها). وتعتبر الحالات التي يجب على المقيم التوفيق بين قيمة الأصول المقابلة نادرة، وتشمل الأسباب ما يلي:

أ) غالبًا ما لا يكون للالتزامات غير المالية أصول مقابلة مسجلة معترف بها من قبل الطرف المقابل (مثل الالتزامات البيئية)، أو لا يمكن تحويلها إلا مع أصل آخر (مثل نقل ملكية السيارة مع ضمانها).

ب) يمكن أن يملك الأصل المقابل للالتزام غير المالي من قبل أطراف عديدة لذا يكون تحديد وتسوية قيمة الأصول والتوفيق بينها غير عملي.

ج) سوق الأصول والالتزامات غير المالية غالبًا ما يكون مرتفع السيولة، مما ينتج عنه معلومات غير متماثلة، وفروق أسعار مرتفعة لطلبات الشراء، وعدم تماثل/ تطابق الأصول مع الالتزامات.

٢٠٨. قد لا يكون المشاركون الذين يتعاملون مع الالتزامات غير المالية شركات مقارنة أو منافسة للمنشأة التي تتحمل مسؤولية الالتزامات غير المالية محل التقييم. ومن الأمثلة على ذلك شركات التأمين والشركات التي تصدر ضمانات ضد الغير. وينبغي على المقيم أن ينظر في إمكانية وجود سوق أو مشاركين خارج القطاع الذي تعمل فيه المنشأة صاحبة الالتزامات غير المالية.

٢٠٩. تُقيم الالتزامات غير المالية لعدة أغراض، ويقع على عاتق المقيم مسؤولية فهم الغرض من التقييم وما إذا كان ينبغي تقدير الالتزامات غير المالية، سواء بشكل منفصل أو مجمع مع أصول أخرى. وفيما يلي أمثلة لحالات التقييم التي تشمل عادةً التزامات غير مالية:

أ) أغراض إعداد التقارير المالية، غالبًا ما تكون تقييمات الالتزامات غير المالية مطلوبة مع الأمور المحاسبية عند دمج الشركات وبيع الأصول والاستحواذ عليها وتحليل الانخفاض في القيمة.

ب) أغراض إعداد التقارير الضريبية، غالبًا ما تكون تقييمات الالتزامات غير المالية ضرورية لتحليل سعر التحويل، والتخطيط الضريبي للعقارات والهبات، وإعداد التقارير، وتحليل ضريبة القيمة المضافة.

ج) قد تكون الالتزامات غير المالية خاضعة للتقاضي، مما يتطلب الأمر تحليل التقييم في ظروف معينة.
د) يُطلب من المُقيِّمين في بعض الأحيان تقييم الالتزامات غير المالية كجزء من الاستشارات العامة والإقراض المضمون بالرهن ودعم المعاملات.

٣. أسس القيمة

٣.١، ٣.٤ وفقاً للمعيار ١.٤ أسس القيمة، يجب على المُقيِّم اختيار الأساس (الأسس) المناسب للقيمة عند تقييم الالتزامات غير المالية.

٣.٢، ٣.٢ في كثير من الأحيان، تجرى تقييمات الالتزامات غير المالية باستخدام أسس قيمة محددة من منظمات أخرى بخلاف مجلس معايير التقييم الدولية (دُكرت بعضها في المعيار ١.٤) ويجب على المُقيِّم فهم ومتابعة اللوائح والسوابق القضائية والإرشادات التفسيرية الأخرى المتعلقة بأساس القيمة اعتبارًا من تاريخ التقييم (انظر المعيار ٢.٠ منشآت الأعمال والحصص فيها، الفقرة ٣.٢).

٤. أساليب وطرق التقييم

٤.١ يمكن تطبيق أساليب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في المعيار ١.٥: أساليب وطرق التقييم (السوق والدخل والتكلفة) على تقييم الالتزامات غير المالية. ويمكن أن تظهر الطرق الموضحة أدناه عناصر من أكثر من طريقة. إذا كان من الضروري للمقيم أن يحدد أسلوبًا ما ضمن أحد الأساليب الثلاثة، فيجب عليه الاعتماد على خبرته وحكمه المهني في اتخاذ القرار ولا يعتمد بالضرورة على التصنيف أدناه.

٤.٢ يجب على المُقيِّم الامتثال لمتطلبات المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، بما في ذلك الفقرة ١.٣، عند اختيار الأسلوب والطريقة، إضافة إلى متطلبات هذا المعيار.

٥. أسلوب السوق

٥.١ وفقاً لأسلوب السوق، تُحدد قيمة الالتزام غير المالي تبعًا لنشاط السوق (مثل صفقات لاللتزامات غير مالية مطابقة أو مماثلة).

٥.٢. عادة ما تشمل الصفقات التي تتضمن التزامات غير مالية غيرها من الأصول الأخرى، مثل منشآت الأعمال المندمجة التي تشمل الأصول الملموسة وغير الملموسة.

٥.٣. تعتبر الصفقات التي تتضمن التزامات غير مالية قائمة بذاتها نادرة مقارنة بالمعاملات للشركات والأصول.

٥.٤. مع أن الصفقات المستقلة للالتزامات غير المالية نادرة، ينبغي على المُقيّم النظر في مؤشرات سوقية للقيمة. وعلى الرغم من أن هذه المؤشرات المستندة إلى السوق قد لا تقدم معلومات كافية لتطبيق أسلوب السوق، إلا أنه ينبغي تعظيم استخدام المدخلات المستندة إلى السوق عند تطبيق الأساليب الأخرى.

٥.٥. فيما يلي قائمة غير شاملة لمؤشرات القيمة السوقية:

أ) التسعير من أطراف خارجية لتوفير منتجات مماثلة أو مشابهة للالتزام غير المالي (مثل الإيرادات المؤجلة).

ب) تسعير وثائق الضمان الصادرة عن أطراف خارجية للالتزامات مماثلة أو مشابهة.

ج) مبلغ التحويل النقدي المحدد كما هو منشور لبعض المشاركين في التزامات برامج الولاء.

د) السعر المتداول للحقوق الطارئة للقيمة (CVRs) وأوجه تشابهها مع الالتزامات غير المالية محل التقييم (مثل الإعتبارات العرضية).

هـ) معدلات عائد ملحوظة لصناديق الاستثمار التي تستثمر في الالتزامات غير المالية (مثل تمويل التقاضي).

٥.٦. يجب على المقيم الالتزام بالفقرتين ٢.٢ و ٢.٣ من المعيار ١.٥ عند تحديد إمكانية تطبيق أسلوب السوق على تقييم الالتزامات غير المالية من عدمه.

٥.٧. من الصعب الحصول على مقارنات مماثلة للالتزامات غير المالية نظراً لتنوعها وندرة تداولها بمعزل عن الأصول الأخرى.

٥.٨. عند توفر دليل على أسعار السوق، ينبغي على المُقيّم إجراء تعديلات وتساويات عليها لتعكس الفرق بين الالتزامات غير المالية محل التقييم والمعاملات السوقية. وتعد هذه التعديلات ضرورية لتعكس الخصائص التفاضلية للالتزامات غير المالية محل التقييم والالتزامات المقارنة. ويمكن أن تكون هذه التعديلات والتساويات قابلة للتحديد فقط على مستوى نوعي وليس كمي. ولكن يمكن أن تشير الحاجة إلى تعديلات وتساويات نوعية كبيرة إلى أفضلية استخدام أسلوباً آخر للتقييم.

٥.٩ قد يعتمد المقيّم في بعض الحالات على أسعار السوق أو أصول متوافقة مع الالتزام غير المالي. وينبغي على المقيّم في تلك الحالات، النظر في قدرة المنشأة على تحويل الالتزامات غير المالية محل التقييم وما إذا كان الأصل وسعره يعكس نفس تلك القيود، وما إذا كان ينبغي إدراج التعديلات والتسويات التي تعكس تلك القيود. كما ينبغي على المقيّم أن يحرص على تحديد ما إذا كانت قيود التحويل هي خصائص للالتزامات غير المالية محل التقييم (في سوق منعدم السيولة مثلًا) أو قيود تمثل خصائص المنشأة (ضائقة مالية مثلًا).

٥.١٠ طريقة الصفقات المقارنة والمعروفة أيضًا باسم طريقة الصفقات الإسترشادية، هي عمومًا طريقة أسلوب السوق الوحيدة التي يمكن تطبيقها على قيمة الالتزامات غير المالية.

٥.١١ يمكن في حالات نادرة تداول الأوراق المالية التي تشبه إلى حد ما الالتزامات غير المالية محل التقييم تداولًا عامًا، مما يسمح باستخدام طريقة الشركات المتداولة الإسترشادية، ومن الأمثلة على هذه الأوراق المالية حقوق القيمة المشروطة بأداء منتج أو تقنية بعينها.

طرق أسلوب السوق

٥.١٢ غالبًا ما يشار إلى طريقة تقدير الالتزامات غير المالية وفقًا لأسلوب السوق باسم الطريقة التنازلية.

الطريقة التنازلية

٥.١٣ وفقًا لهذه الطريقة، يستند تقييم الالتزامات غير المالية إلى فرضية توفر مؤشرات تسعير موثوقة عن أداء الالتزام.

٥.١٤ يمكن للمشارك الذي يفي بتسليم المنتج أو الخدمات المرتبطة بالالتزام غير المالي أن يقوم نظريًا بتسعير الالتزام من خلال خصم التكاليف المتكبدة بالفعل تجاه أداء الالتزام، بالإضافة إلى علاوة على تلك التكاليف من سعر السوق للخدمات.

٥.١٥ عند استخدام معلومات السوق لتحديد قيمة الالتزامات غير المالية محل التقييم، عادة ما يكون الخصم غير ضروري لأن آثار الخصم تم عكسها في أسعار السوق المرصودة.

١٦.٥ الخطوات الأساسية في تطبيق الطريقة التنازلية هي:
(أ) تحديد سعر السوق للاستحقاقات غير النقدية.

(ب) تحديد التكاليف المتكبدة والأصول التي استخدمها الناقل. وتختلف طبيعة هذه التكاليف اعتمادًا على الالتزامات غير المالية محل التقييم. على سبيل المثال، بالنسبة للإيرادات المؤجلة، ستتكون التكاليف من تكاليف المبيعات والتسويق التي تم تكبدها في توليد الالتزام غير المالي.
(ج) تحديد هامش ربح معقول على التكاليف المتكبدة.
(د) طرح التكاليف المتكبدة والربح من سعر السوق.

٦. أسلوب الدخل

٦.١ وفقًا لهذا الأسلوب، تُحدد قيمة الالتزامات غير المالية تبعاً للقيمة الحالية لتكاليف الوفاء بالالتزام إضافة لهامش الربح المطلوب لتحمل المسؤولية.

٦.٢ يجب على المُقيِّمين الالتزام بالفقرتين ٤.٢، ٤.٣ و ٤.٥ من المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» عند تحديد إمكانية تطبيق أسلوب الدخل لتقييم الالتزامات غير المالية من عدمه.

طرق أسلوب الدخل

٦.٣ غالبًا ما يشار إلى الطريقة الأساسية لتقييم الالتزامات غير المالية وفقًا لأسلوب الدخل باسم الطريقة التصاعدية.

الطريقة التصاعدية

٦.٤ وفقًا لهذه الطريقة، تُقاس الالتزامات غير المالية كالتكاليف (التي قد تتضمن بعض البنود العامة) المطلوبة لأداء الالتزام، بالإضافة إلى علاوة معقولة على هذه التكاليف، مخصومة إلى القيمة الحالية.

٦.٥ تتمثل الخطوات الرئيسية في تطبيق الطريقة التصاعدية فيما يلي:

(أ) تحديد التكاليف اللازمة للوفاء بأداء الالتزام. وتشمل هذه التكاليف المباشرة للوفاء بأداء الالتزام، ويمكن أن تشمل أيضًا التكاليف غير المباشرة مثل رسوم استخدام الأصول المساهمة. تتمثل تكاليف الوفاء بتلك التكاليف المتعلقة بأداء الالتزامات غير المالية. وينبغي استبعاد التكاليف المرتبطة بأنشطة البيع والمتكبدة قبل تاريخ الاستحواذ من الجهود المبذولة للوفاء بالالتزام.

١. يجب إدراج مصاريف الأصل المساهم إلى تكاليف الوفاء بالالتزام عندما تكون هذه الأصول مطلوبة للوفاء بالالتزام ولم يتم إدراج التكلفة ذات الصلة في قائمة الدخل.

٢. في حالات محدودة، يمكن إدراج تكاليف الفرصة البديلة إضافة إلى التكاليف المباشرة وغير المباشرة. على سبيل المثال، في ترخيص الملكية الفكرية، قد تكون تكاليف الوفاء بالالتزامات المباشرة وغير المباشرة رمزية. ولكن إذا قلل الالتزام القدرة على تسجيل ذلك الأصل (في حال ترخيص حصري مثلاً)، فيجب على المُقيّم النظر في كيفية حساب المشاركين لتكاليف الفرصة البديلة المرتبطة بالالتزام غير المالي.

ب) تحديد علاوة معقولة للجهود المبذولة للوفاء بالالتزامات. وفي معظم الحالات، قد يكون من المناسب تضمين هامش ربح مفترض على بعض التكاليف التي يمكن التعبير عنها على أنها ربح مستهدف، إما في شكل مبلغ مقطوع أو نسبة مئوية من العائد على التكلفة أو القيمة. ويمكن البدء باستخدام الربح التشغيلي للمنشأة ذات الالتزامات غير المالية. ولكن تفترض هذه المنهجية أن هامش الربح سيكون متناسباً مع التكاليف المتكبدة. قد يكون منطقياً في كثير من الحالات أن هوامش الربح لا تتوافق نسبياً مع التكاليف، بحيث تكون المخاطر المفترضة أو القيمة المضافة أو الأصول غير الملموسة التي ساهمت في أداء الالتزام ليست هي نفسها التي ساهمت قبل تاريخ القياس. وعندما تستمد التكاليف من الأسعار الفعلية أو المعروضة أو المقدرة من قبل موردين أو مقاولين من أطراف خارجية، فستشمل هذه التكاليف بالفعل مستوى الربح المطلوب من الطرف الخارجي.

ج) تحديد توقيت الوفاء والخصم للقيمة الحالية. يجب أن يمثل معدل الخصم القيمة الزمنية للنقود ومخاطر عدم الأداء. وعادة ما يكون من الأفضل أن يُعكس تأثير عدم اليقين مثل التغييرات في تكاليف الوفاء المتوقعة وهامش الوفاء في التدفقات النقدية وليس في معدل الخصم.

د) عندما تكون تكاليف الوفاء مشتقة كنسبة من الإيرادات، ينبغي على المُقيّم النظر فيما إذا كانت تكاليف الوفاء تتضمن تأثير الخصم. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يؤدي الدفع المسبق للخدمات إلى خصم، حيث يتوقع أحدهم أن يدفع أقل مقابل نفس الخدمة مقارنة بالدفع حسب مدة العقد. وكنتيجة لذلك قد تتضمن التكاليف المشتقة أيضاً خصماً ضمنيًا وقد لا يكون من الضروري إجراء الخصم مرة أخرى.

٧. أسلوب التكلفة

٧.١ يطبق أسلوب التكلفة بشكل محدود للالتزامات غير المالية حيث يتوقع المشاركون عادةً عائداً على أداء الالتزام.

٧.٢ يجب على المُقيِّمين الامتثال للفقرتين ٦.٢ و٤.٣ من المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» عند تحديد تطبيق أسلوب التكلفة على تقييم الالتزامات غير المالية من عدمه.

٨. اعتبارات خاصة للالتزامات غير المالية

٨.١. تتناول الأقسام التالية قائمةً غير حصرية بالموضوعات المرتبطة بتقييم الالتزامات غير المالية.
أ) معدلات الخصم للالتزامات غير المالية (القسم ٩).
ب) تقدير التدفقات النقدية وهامش المخاطرة (القسم ١٠).
ج) القيود على تحويل الالتزام (القسم ١١).
د) الضرائب (القسم ١٢).

٩. معدلات الخصم للالتزامات غير المالية

٩.١ يقوم أسلوب الدخل على أساس توقع المستثمر بأن يحصل على عائد على استثماراته وأن هذا العائد يعكس المستوى المتوقع للمخاطر في الاستثمار.

٩.٢ يجب أن يمثل معدل الخصم القيمة الزمنية للنقود ومخاطر عدم الأداء. ويعتبر خطر عدم الأداء نوع من أنواع مخاطر تخلف الطرف الآخر عن الالتزام بواجباته (مثل مخاطر الائتمان للمنشأة الملزمة بأداء الالتزام) (انظر الفقرة ٦.٥ ج) من هذا المعيار).

٩.٣ قد تتطلب أسس معينة للقيمة صادرة عن هيئات أو منظمات غير مجلس معايير التقييم الدولية استخدام معدل الخصم لحساب المخاطر الخاصة بالالتزامات بالتحديد. ويجب على المقيم فهم ومتابعة الأنظمة والسوابق القضائية والتوجيهات الإرشادية الأخرى المتعلقة بأساس القيمة اعتبارًا من تاريخ التقييم (انظر المعيار ٢.٠ منشآت الاعمال والحصص فيها، الفقرة ٣.٢).

٩.٤ ينبغي على المقيم النظر في مدة الالتزامات غير المالية محل التقييم عند تحديد المدخلات المناسبة للقيمة الزمنية للنقود ومخاطر عدم الأداء.

٩.٥ قد يقوم المُقيِّم، في ظروف معينة، بتعديل التدفقات النقدية بشكل صريح لمخاطر عدم الأداء.

٩.٦ قد تساعد المعلومات عن المبلغ الذي يجب على المشارك سداه لاقتراض الأموال اللازمة للوفاء بالالتزام في تحديد قيمة مخاطر عدم الأداء.

٩.٧ بما أن بعض الالتزامات غير المالية طويلة الأجل في طبيعتها، يجب على المُقيّم أن ينظر في احتساب التضخم في توقعات التدفقات النقدية، كما يجب أن يضمن أن معدل الخصم وتقديرات التدفقات النقدية تم إعدادها بشكل متنسق.

١.١.١. تقدير التدفقات النقدية وهامش المخاطرة

١.١.١ قد لا تنطبق المبادئ الواردة في المعيار ١.٥، أساليب وطرق التقييم على تقييم الالتزامات غير المالية والتقييمات التي تتضمن التزاماً غير مالي (انظر المعيار ١.٥، الفقرات ١٢-٥.١٩، ٥). يجب أن يطبق المقيم المبادئ الواردة في القسمين ٩.١ و ١.١ من هذا المعيار على تقييم الالتزامات غير المالية.

١.١.٢ غالباً ما تشمل تنبؤات التدفقات النقدية للالتزامات غير المالية نماذجاً واضحة لسيناريوهات متعددة للتدفقات النقدية المستقبلية المحتملة من أجل اشتقاق تدفقات نقدية موزونة بالاحتمالات، وغالباً ما يشار إلى هذه الطريقة باسم الأسلوب القائم على السيناريو (SBM). ويتضمن هذا الأسلوب أيضاً بعض طرق المحاكاة مثل مونتي كارلو. ويستخدم الأسلوب القائم على السيناريو بشكل شائع عندما لا تكون المدفوعات المستقبلية محددة تعاقدياً بل تتغير وفقاً للأحداث المستقبلية. وعندما تكون التدفقات النقدية للالتزامات غير المالية جزءاً من عوامل المخاطر المنتظمة، ينبغي على المُقيّم النظر في مدى ملاءمة الأسلوب القائم على السيناريو، ومدى الحاجة إلى استخدام طرق أخرى مثل نماذج تسعير الخيارات المالية (OPM).

١.١.٣ تشمل الاعتبارات المتعلقة بتقدير التدفقات النقدية إعداد افتراضات صريحة إلى أكبر قدر ممكن. ومن الأمثلة على الافتراضات ما يلي:
(أ) التكاليف التي يتحملها الطرف الثالث عند أدائه المهام اللازمة للوفاء بالالتزام.
(ب) المبالغ الأخرى التي يحسبها الطرف الثالث عند تحديد سعر النقل، بما في ذلك التضخم والنفقات العامة ومصاريف المعدات وهامش الربح والتقدم في التقنية مثلاً.

(ج) مدى تباين مبلغ تكاليف الطرف الثالث أو توقيتها وفقاً لسيناريوهات مستقبلية مختلفة والاحتمالات النسبية لتلك السيناريوهات.

(د) السعر الذي سيطلبه الطرف الثالث ويتوقع الحصول عليه من أجل تحمل مسؤولية الظروف غير المتوقعة للالتزام.

٤.١٠٠ على الرغم من أن التدفقات النقدية المتوقعة (المتوسط المرجح بالاحتمالات للتدفقات النقدية المستقبلية) تتضمن مختلف النتائج المتوقعة للتدفقات النقدية للأصل، إلا أنها لا تأخذ في الاعتبار التعويض الذي يطلبه المشارك لتحمل عدم اليقين في التدفقات النقدية. بالنسبة للالتزامات غير المالية، قد تتضمن المخاطر المتوقعة الشك في مقدار تكاليف الوفاء المتوقعة وهامش الوفاء. وينبغي احتساب التعويض عن تحمل هذه المخاطر ضمن العائد المتوقع من خلال هامش مخاطر التدفقات النقدية أو معدل الخصم.

٥.١٠٠ بالنظر إلى العلاقة العكسية بين معدل الخصم والقيمة، ينبغي تخفيض معدل الخصم ليعكس تأثير المخاطر المتوقعة (أي التعويض عن تحمل المخاطر بسبب الشك في مقدار التدفقات النقدية وتوقيتها).

٦.١٠٠ في حين أنه من الممكن حساب المخاطر المتوقعة من خلال خفض معدل الخصم، ولكن نظرًا لتطبيقه العملي المحدود، يجب على المُقيّم أن يشرح الأساس المنطقي لتخفيض معدل الخصم بدلاً من إدراج هامش المخاطرة، أو أن يذكر اللوائح أو السوابق القضائية أو التفسيرات الأخرى التي تتطلب حساب المخاطر المتوقعة للالتزامات غير المالية من خلال معدل الخصم بدلاً من هامش المخاطرة (انظر المعيار ٢٠٠ منشآت الأعمال والحصص فيها، الفقرة ٣٠،٢).

٧.١٠٠ عند حساب هامش المخاطرة، يجب على المُقيّم:
أ) توثيق الطريقة المستخدمة لتطوير هامش المخاطرة ودعم استخدامه.
ب) تقديم الأدلة على اشتقاق هامش المخاطرة، بما في ذلك تحديد المدخلات الهامة وتفسير كيفية اشتقاقها أو مصدرها.

٨.١٠٠ عند احتساب هامش مخاطر التدفقات النقدية، يجب على المُقيّم مراعاة ما يلي:

- أ) عمر أو مدة أو استحقاق الأصل واتساق المدخلات.
- ب) الموقع الجغرافي للأصل أو موقع السوق التي يتم تداول الأصل من خلالها.
- ج) عملة التدفقات النقدية المتوقعة.
- د) نوع التدفقات النقدية التي تتضمنها التنبؤات، على سبيل المثال، قد يمثل التنبؤ التدفقات النقدية المتوقعة (أي السيناريوهات المرجحة بالاحتمالات)، أو التدفقات النقدية الأكثر احتمالاً، أو التدفقات النقدية التعاقدية، إلخ.

٩.١٠ عند احتساب هامش لمخاطر التدفقات النقدية، ينبغي على المُقيّم مراعاة ما يلي:

أ) كلما قلت الثقة في التكاليف وهوامش الوفاء المتوقعة، كلما كان هامش المخاطرة أعلى.

ب) بما أن الالتزامات غير المالية ذات عمر محدد، على عكس كثير من تقييمات الأعمال والأصول غير محددة الأعمار، فإن نسبة عدم اليقين تقل بسبب المعرفة الناشئة عن ذلك العمر المحدد، وبالتالي ينبغي أن تنخفض هوامش المخاطرة والعكس صحيح.

ج) التوزيع المتوقع للنتائج، واحتمال أن تكون هناك بعض الالتزامات غير المالية عالية الخطورة أو لها مخاطر هامشية متطرفة. وينبغي أن يكون للالتزامات غير المالية ذات الانتشار الواسع والخطورة العالية هوامش مخاطرة أعلى.

د) الحقوق والتفضيلات للالتزامات غير المالية أو الأصول ذات الصلة، وموقعها النسبي داخل عملية التصفية حال حدوثها.

١٠.١٠١ ينبغي أن يكون هامش مخاطر التدفقات النقدية يُمثل التعويض المطلوب من طرف ما بحيث يكون لا يختلف في أداء الالتزام الذي له مجموعة من النتائج المحتملة أو الذي يقوم بتوليد تدفقات نقدية خارجية ثابتة.

١١.١٠١ لا يحتاج المُقيّم إلى إجراء حسابات كمية شاملة، ولكن ينبغي أن يأخذ في الاعتبار جميع المعلومات المتاحة بشكل معقول.

١١. القيد على تحويل الالتزام

١١.١ غالبًا ما تفرض الالتزامات غير المالية قيودًا على تحويل الالتزام. ويمكن أن تكون هذه القيود تعاقدية بطبيعتها، أو جزءاً من انعدام السيولة في سوق الالتزامات غير المالية محل التقييم.

١١.٢ عند الاعتماد على أدلة السوق، يجب على المُقيّم أن ينظر في قدرة أي منشأة على تحويل هذه الالتزامات غير المالية وما إذا كان ينبغي إدراج التعديلات التي تعكس القيود. كما يحتاج المُقيم إلى تحديد ما إذا كانت قيود التحويل هي خاصة بالالتزامات غير المالية أو خاصة بالمنشأة، حيث تحدد بعض أسس القيمة أحدهما (انظر المعيار ٢٢. الالتزامات غير المالية، الفقرة ٥.٩).

١١.٣ عند الاعتماد على أسلوب الدخل لحساب قيمة الالتزامات غير المالية من خلال الوفاء بها، يجب على المُقيّم تحديد ما إذا كان المستثمر سيحتاج إلى هامش مخاطرة إضافي لحساب القيود المفروضة على تحويل الإلتزام.

١٢. الضرائب

١٢.١ يجب على المقيم استخدام التدفقات النقدية ومعدل الخصم قبل الضريبة لتقييم الالتزامات غير المالية.

١٢.٢ وفي ظروف معينة، قد يكون من المناسب إجراء التحليل بالتدفقات النقدية ومعدلات الخصم بعد الضريبة. في مثل هذه الحالات، يجب على المقيم أن يشرح الأساس المنطقي لاستخدام مدخلات ما بعد الضريبة، أو أن يشير على وجه التحديد إلى اللوائح أو السوابق القضائية أو الإرشادات التوجيهية الأخرى التي تتطلب استخدام المدخلات بعد الضرائب (انظر المعيار ٢٠٠ منشآت الاعمال والحصص فيها، الفقرة ٣.٢).

إذا استخدمت المدخلات الضريبية، فقد يكون من المناسب إدراج المزايا الضريبية الناتجة عن التدفقات النقدية المتوقعة المرتبطة بالالتزامات غير المالية.

المعيار ٣٠٠ - الآلات والمعدات

المحتويات	الفقرات
نبيذة عامة	١.
مقدمة	٢.
أسس القيمة	٣.
أساليب وطرق التقييم	٤.
أسلوب السوق	٥.
أسلوب الدخل	٦.
أسلوب التكلفة	٧.
الاعتبارات الخاصة للآلات والمعدات	٨.
اتفاقيات التمويل	٩.

١. نبذة عامة

تنطبق المبادئ الواردة في المعايير العامة على تقييمات الآلات والمعدات. ويشمل هذا المعيار التعديلات أو المبادئ الإضافية أو الأمثلة الخاصة عن كيفية تطبيق المعايير العامة على التقييمات التي ينطبق عليها هذا المعيار.

٢. مقدمة

٢.١. عناصر الآلات والمعدات (التي يمكن تصنيفها في بعض الأحيان على أنها نوع من أنواع الممتلكات الشخصية) عبارة عن أصول ملموسة عادة ما تكون مملوكة من جانب منشأة ما لاستخدامها في التصنيع أو الإنتاج أو توريد البضائع أو الخدمات، أو لتأجيرها للآخرين أو لأغراض إدارية ويتوقع استخدامها خلال فترة من الزمن.

٢.٢. يتبع حق استخدام الآلات والمعدات المؤجرة (مثل: الحق الناشئ عن الإيجار) التوجيهات الواردة في هذا المعيار أيضاً. ويجب الإشارة إلى أن «حق استخدام» أحد الأصول يمكن أن يكون له عمر مختلف عن عمر الخدمة (الذي يأخذ في الاعتبار كلاً من الصيانة الوقائية والتنبؤية) الخاص بالآلات والمعدات الأساسية نفسها، وفي هذه الحالات يجب ذكر عمر الخدمة.

٢.٣. يجب تقييم الأصول التي يكون استخدامها الأعلى والأفضل كجزء من مجموعة الأصول باستخدام افتراضات متسقة. وما لم يكن من الممكن فصل الأصول التابعة بشكل صحيح بعيداً عن أساسها، فيمكن تقييم هذه الأصول الفرعية على حدة وذلك في ظل وجود افتراضات متسقة داخل الأصول الفرعية. وينطبق ذلك أيضاً على الأصول ما دون الفرعية وما إلى ذلك.

٢.٤. تندرج الأصول غير الملموسة خارج تصنيف أصول الآلات والمعدات، ولكن يمكن أن تؤثر على قيمتها فعلى سبيل المثال: عادة ما ترتبط قيمة النماذج والقوالب ارتباطاً وثيقاً بحقوق الملكية الفكرية المرتبطة بها. وتمثل برامج التشغيل والبيانات الفنية وسجلات الإنتاج وبراءات الاختراع أمثلة أخرى على الأصول غير الملموسة التي يمكن أن يكون لها تأثير على قيمة أصول الآلات والمعدات، وذلك حسب ما إذا كانت مدرجة في التقييم أم لا.

وفي هذه الحالات تشمل عملية التقييم النظر في وجود الأصول غير الملموسة وأثرها على تقييم أصول الآلات والمعدات. ويجب على المقيّم اتباع المعيار ٢١. «الأصول غير الملموسة» في حالة وجود أحد عناصرها.

٢,٥. يتطلب تقييم الآلات والمعدات عادةً الأخذ في الاعتبار مجموعةً من العوامل المرتبطة بالأصل نفسه وبيئته وإمكاناته المادية والوظيفية والاقتصادية؛ لذلك ينبغي على كافة مُقيِّمي الآلات والمعدات معاينة الأصول محل التقييم للتأكد من حالة الآلات وكذلك لتحديد ما إذا كانت المعلومات التي حصلوا عليها قابلةً للاستخدام ومرتبطةً بالأصول محل التقييم. وفيما يلي بعض الأمثلة على العوامل التي يمكن أخذها في الاعتبار تحت هذه العناوين:

(أ) المرتبطة بالأصل:

١. المواصفات الفنية للأصل.
٢. العمر الإنتاجي أو الاقتصادي أو الفعال المبتقي مع مراعاة كل من الصيانة الوقائية والتنبؤية.
٣. حالة الأصل بما في ذلك تاريخ الصيانة.
٤. أي تقادم وظيفي أو مادي أو تقني.
٥. في حالة عدم تقييم الأصل في موقعه الحالي تكاليف التفكيك والإزالة وأي تكاليف مرتبطة بالموقع الحالي له، مثل: تثبيت وإعادة تركيب الأصول لتصل إلى أفضل حالاتها.
٦. خيارات تجديد عقود الإيجار وغيرها من احتمالات انهائه بالنسبة للآلات والمعدات المستخدمة لأغراض الإيجار.
٧. أيُّ خسارة محتملة في الأصول التكميلية، على سبيل المثال: يمكن تقليص العمر التشغيلي لأيّ آلة وذلك حسب مدة الإيجار للمبنى الواقعة عليه.
٨. التكاليف الإضافية المرتبطة بالمعدات الإضافية والنقل والتثبيت والتشغيل التجريبي وما إلى ذلك.
٩. يمكن للمُقيِّم الرجوع إلى عقد المنشأة الهندسية والمشتريات والإنشاءات في الحالات التي تكون فيها التكاليف التاريخية غير متاحة للآلات والمعدات التي قد تتواجد داخل المصنع خلال فترة البناء.

(ب) المرتبطة بالبيئة:

١. موقع مصدر مواد خام المنتج وسوقه. ويمكن أن تكون درجة ملائمة أيّ موقع محدودة العمر أيضًا، على سبيل المثال: حيث تكون المواد الخام محدودة أو الطلب مؤقتًا.
٢. تأثير أي تشريعات بيئية أو غيرها من التشريعات التي إما أن تحد من الاستخدام أو تفرض تكاليف تشغيل أو تفكيك إضافية.
٣. المواد المشعة الموجودة في بعض الآلات والمعدات يمكن أن يكون لها تأثيرٌ شديدٌ في حالة عدم استخدامها أو التخلص منها بشكل صحيح، وسيكون لذلك تأثيرٌ كبيرٌ على المصروفات والبيئة.

٤. يجب تخزين النفايات السامة التي يمكن أن تكون كيميائية في صورة صلبة أو سائلة أوغازية، أو التخلص منها بمهنية، وهذه مسألة بالغة الأهمية لكافة الصناعات التحويلية.

٥. يمكن أن يحظر إصدار تراخيص تشغيل آلات معينة في بعض البلدان.

(ج) المرتبطة بالاقتصاد:

١. الأرباح الفعلية أو المحتملة للأصل على أساس مقارنة تكاليف التشغيل مع

الأرباح أو الأرباح المحتملة (انظر المعيار ٢٠٠ منشآت الاعمال والحصص فيها).

٢. الطلب على المنتج الذي يُصنع داخل المصنع فيما يتعلق بكل من عوامل

الاقتصاد الكلي والجزئي التي يمكن أن تؤثر على الطلب.

٣. إمكانية استخدام الأصل بشكل أكثر قيمة من الاستخدام الحالي (أي أعلى

وأفضل استخدام).

٦.٢. ينبغي أن تعكس تقييمات الآلات والمعدات تأثير كافة أشكال التقادم

على القيمة.

٧.٢. للامثال لمتطلب تحديد الأصل أو المطلوب الواجب تقييمه في المعيار

١.١ نطاق العمل، الفقرة ٢.٣ (د) بالقدر الذي يؤثر به على القيمة يجب الأخذ في

الاعتبار درجة ارتباط او اندماج الأصل مع الأصول الأخرى. فعلى سبيل المثال:

(أ) يمكن أن تكون الأصول مرتبطة بشكل دائم بالأرض ولا يمكن إزالتها بدون

هدم كامل إما للأصل، أو أي منشآت، أو مبان محيطة.

(ب) يمكن أن تكون أي آلة جزءًا من خط إنتاج متكامل حيث تعتمد وظائفها على

الأصول الأخرى.

(ج) الأصول التي يمكن أن تصنف على أنها أحد العناصر غير المنقولة (الثابتة أو

العقارية) (على سبيل المثال: نظام التدفئة والتهوية وتكييف الهواء «HVAC»).

في هذه الحالات سيكون من الضروري تحديد ما ينبغي إدراجه أو استبعاده

بوضوح من التقييم. ويجب أيضًا ذكر أي افتراضات خاصة متعلقة بوجود أي

أصول تكملية (انظر أيضا الفقرة ٨، ٢).

٢٠٨. عادةً ما تُدمج الآلات والمعدات المرتبطة بتوريد الخدمات أو تقديمها إلى أي مبنى فيه وبمجرد تركيبها لا يمكن فصلها عنه. وعادةً ما تتشكل هذه العناصر جزءًا من المصلحة العقارية غير منقولة، ومن الأمثلة على ذلك: الآلات والمعدات التي لها وظيفة رئيسية تتمثل في توريد الكهرباء أو الغاز أو التدفئة أو التبريد أو التهوية إلى أي مبنى ومعدات، مثل: المصاعد. وإذا استلزم الغرض من التقييم تقييم هذه العناصر بشكل منفصل فيجب أن يشمل نطاق العمل بيانًا يشير إلى إدراج قيمة هذه العناصر عادةً في المصلحة العقارية ولا يمكن التوصل إليها بشكل منفصل. وعند القيام بمهام التقييم المختلفة لإجراء عمليات تقييم الحق في المصلحة العقارية وأصول الآلات والمعدات في نفس الموقع فينبغي الحذر لتجنب أي أخطاء أو حساب مزدوج.

٢٠٩. عادةً ما تكون هناك حاجة إلى افتراضات إضافية لوصف الحالة والظروف التي تُقيم فيها الأصول؛ نظرًا للطبيعة المتنوعة لعناصر الآلات والمعدات وقابلية نقلها. يجب أخذ هذه العناصر في الاعتبار وإدراجها ضمن نطاق العمل للامثال لمعيار ١.١ «نطاق العمل»، الفقرة ٢.٣، (ك). ومن الأمثلة على الافتراضات التي يمكن أن تكون مناسبة في الظروف المختلفة ما يلي:

- أ) أن تُقيم أصول الآلات والمعدات ككل في مكانها وجزء من أعمال التشغيل.
- ب) أن تُقيم أصول الآلات والمعدات ككل في مكانها، ولكن مع افتراض أن المنشأة لم تدخل الإنتاج بعد.
- ج) أن تُقيم أصول الآلات والمعدات ككل في مكانها، ولكن على افتراض أن المنشأة مقفلة.
- د) أن تُقيم أصول الآلات والمعدات ككل في مكانها، ولكن على افتراض أنها مباعة جبريًا (انظر المعيار ١.٤ أسس القيمة).
- هـ) أن تُقيم أصول الآلات والمعدات كعناصر منفردة لإزالتها من موقعها الحالي.

٢٠١. في بعض الحالات يمكن أن يكون من المناسب إعداد تقرير عن أكثر من مجموعة واحدة من الافتراضات، وعلى سبيل المثال: لتوضيح أثر إقفال المنشأة، أو وقف العمليات على قيمة الآلات والمعدات.

٢.١١. يجب أن يتضمن تقرير التقييم الخاص بالآلات والمعدات الإشارات المناسبة للأمر المتناولة في نطاق العمل بالإضافة إلى الحد الأدنى من المتطلبات الواردة في المعيار ١.٣ إعداد التقارير. ويجب أن يتضمن التقرير تعليقًا على تأثير الأصول الملموسة أو غير الملموسة المستبعدة من سيناريو المعاملة الفعلية أو المفترضة على القيمة المعلنة وعلى سبيل المثال: برامج تشغيل آلي أو الحق المستمر في شغل الأرض التي يوجد بها هذا العنصر.

٢.١٢. وعادةً ما تكون هناك حاجة إلى إجراء تقييمات للآلات والمعدات لأغراض مختلفة منها: الأغراض المحاسبية، والتأجير، والإقراض المضمون، والبيع والضرائب، وإجراءات التقاضي، والإعسار.

٣. أسس القيمة

٣.١. يجب على أيّ مُقيّم اختيار أساس أو أسس القيمة المناسبة عند تقييم الآلات والمعدات وفقًا لمعيار ١.٤ أسس القيمة.

٣.٢. إنّ استخدام الأساس أو الأسس المناسبة للقيمة وما يرتبط بها من فرضية القيمة (انظر المعيار ١.٤ أسس القيمة، الأقسام ١٤-١٧)، له أهمية خاصة في تقييم الآلات والمعدات؛ نظرًا لأنّ الفروق في القيمة تكون واضحة بناءً على ما إذا كان أيّ عنصر من الآلات والمعدات مُقيّم بموجب فرضية «قيّد الاستخدام» أو التصفية المنظمة أو القسرية (انظر المعيار ١.٤ أسس القيمة، الفقرة ٨.١). تعتبر قيمة معظم الآلات والمعدات حساسةً بشكل خاص لفرضيات القيمة المختلفة.

٣.٣. من الأمثلة على حالات التصفية الجبرية عندما ينبغي إزالة الأصول من أيّ عقار خلال فترة زمنية تحول دون التسويق المناسب؛ نظرًا لإنهاء عقد إيجار العقار. فإن تأثير هذه الظروف على القيمة يتطلب الدراسة المتأنية. ومن أجل إسداء المشورة بشأن القيمة التي يحتمل التوصل إليها، سيلزم دراسة أيّ بدائل لأيّ عملية بيع من الموقع الحالي، مثل: التطبيق العملي وتكلفة إزالة العناصر إلى موقع آخر لبيعها خلال مهلة معقولة، وأي انخفاض في القيمة بسبب نقل العنصر من موقع العمل.

٤. أساليب وطرق التقييم

٤.١. يمكن تطبيق كافة أساليب التقييم الرئيسية الثلاثة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية، على تقييم أصول الآلات والمعدات وذلك تبعًا لطبيعة الأصول والمعلومات المتاحة والحقائق والظروف المحيطة بالتقييم.

٥. أسلوب السوق

٥.١. يشيع استخدام أسلوب السوق لفئات الآلات والمعدات المتجانسة، مثل: المركبات وأنواع معينة من المعدات المكتبية أو الآلات الصناعية، حيث يمكن أن تتوفر بيانات كافية عن آخر مبيعات الأصول المماثلة. ومع ذلك هناك أنواع عديدة من الآلات والمعدات المتخصصة التي لا تتوفر أدلة على المبيعات المباشرة لها، ويجب الحذر عند إبداء رأي أسلوب الدخل أو التكلفة في القيمة عندما تكون بيانات السوق المتوفرة ضئيلة أو منعدمة. وفي هذه الحالات يمكن أن يكون من المناسب استخدام إما أسلوب الدخل أو التكلفة في التقييم.

٦. أسلوب الدخل

٦.١. يمكن استخدام أسلوب الدخل في تقييم الآلات والمعدات حيث يمكن تحديد تدفقات نقدية بعينها للأصل أو لمجموعة من الأصول التكميلية كأن تعمل مجموعة من الأصول التي تشكل مصنعًا لإنتاج منتج قابل للتسويق. ومع ذلك يمكن أن تُعزى بعض التدفقات النقدية إلى الأصول غير الملموسة ويصعب فصلها عن مساهمة الآلات والمعدات في التدفقات النقدية. وعادةً ما يكون استخدام أسلوب الدخل غير عملي مع العديد من العناصر الفردية للآلات والمعدات، ومع ذلك يمكن استخدامه في تقييم كمية وحجم التقادم الاقتصادي لأي أصل أو مجموعة من الأصول.

٦.٢. يجب أن يراعى التقييم التدفقات النقدية المتوقع تحقيقها على مدى عمر الأصل وكذلك قيمة الأصل في نهاية عمره في حالة استخدام أسلوب الدخل في تقييم الآلات والمعدات. ويجب الحذر عند تقييم الآلات والمعدات باستخدام أسلوب الدخل والتأكد من استبعاد عناصر القيمة المرتبطة بالأصول غير الملموسة والشهرة وغيرها من الأصول المساهمة (انظر المعيار ٢١. الأصول غير الملموسة).

٧. أسلوب التكلفة

٧.١. عادةً ما يستخدم أسلوب التكلفة لتقييم الآلات والمعدات ولا سيما في حالة الأصول الفردية المتخصصة أو المخصصة لمرافق معينة. الخطوة الأولى هي تقدير تكلفة إحلال أحد المشاركين في السوق للأصل محل التقييم وذلك بالرجوع إلى أقل قيمة إما لتكلفة إعادة الإنتاج أو الإحلال. وتكلفة الإحلال هي تكلفة الحصول على أصل بديل له نفس الاستخدام، ويمكن أن يكون هذا البديل أصلًا حديثًا له نفس الوظائف أو تكلفة إعادة الإنتاج نسخة طبق الأصل تمامًا من الأصل محل التقييم.

وبعد استنتاج تكلفة الإحلال ينبغي تعديل القيمة لإبراز تأثير التقادم المادي والوظيفي والتقني والاقتصادي على القيمة. وفي جميع الأحوال ينبغي أن تكون التعديلات التي تجرى على أي تكلفة إحلال مصممة خصيصًا لإنتاج نفس قيمة الأصل الحديث المكافئ من ناحية المنفعة والاستخدام.

٧.٢. يمكن أن تكون التكاليف الفعلية المتكبدة من أي منشأة في شراء أو إنشاء أحد الأصول مناسبة للاستخدام كتكلفة إحلال لأحد الأصول في ظروف معينة. ولكن ينبغي على المُقيّم قبل استخدام المعلومات الخاصة بالتكلفة التاريخية مراعاة ما يلي:

(أ) توقيت المصروفات التاريخية: يمكن أن لا تكون التكاليف الفعلية المتكبدة من أي منشأة ذات علاقة، أو تتطلب التعديل وفقًا للتضخم أو الفهرسة لأي أصل مكافئ اعتبارًا من تاريخ التقييم، في حالة عدم تكبدها مؤخرًا بسبب التغيرات في أسعار السوق أو التضخم أو الانكماش أو العوامل الأخرى.

(ب) أساس القيمة: يجب الحذر عند اعتماد التكاليف أو هوامش الربح الخاصة بمشاركة معين؛ نظرًا لأنّها يمكن أن لا تمثل ما قد دفعه المشارك العادي في السوق. ويجب أيضًا على المُقيّم مراعاة أنه يمكن ألا تكون التكاليف المتكبدة من المنشأة ذات طابع تاريخي بسبب حسابات المشتريات السابقة أو شراء أصول آلات ومعدات مستعملة. وفي جميع الأحوال يجب تحديد اتجاه التكلفة التاريخية باستخدام المؤشرات المناسبة.

ج) التكاليف المحددة المدرجة: يجب على المُقيّم مراعاة كافة التكاليف المهمة المدرجة وما إذا كانت تساهم في قيمة الأصل، ويمكن أن يكون من المناسب إضافة بعض هوامش الربح على التكاليف المتكبدة حسب أساس القيمة المحدد. د) العناصر غير السوقية: ينبغي استبعاد أيّ تكاليف أو خصومات أو حسومات لن يتكبدها أو لا تكون متاحة أمام المشارك العادي في السوق.

٧.٣. بعد تحديد تكلفة الإحلال يجب إجراء الخصومات لإبراز التقادم المادي والوظيفي والتقني والاقتصادي إن أمكن (انظر المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، (القسم ٨).

طريقة التكلفة إلى القدرة الاستيعابية

٧.٤. يمكن تحديد تكلفة إحلال أصل لديه قدرة فعلية أو مطلوبة باستخدام هذه الطريقة وذلك بالرجوع إلى تكلفة أيّ أصل مماثل له قدرة مختلفة.

٧.٥. عادةً ما تستخدم طريقة التكلفة إلى القدرة الاستيعابية بأيّ من الطريقتين:
أ) تقدير تكلفة إحلال أصل أو أصول ذات قدرة واحدة وذلك عندما تكون تكاليف إحلال أصل أو أصول أخرى ذات قدرة استيعابية مختلفة معروفة (مثل: في حالة إمكانية إحلال قدرة أصليين محل التقييم بأصل واحد معروف التكلفة).
ب) تقدير تكلفة إحلال أصل حديث مكافئ ذي قدرة تتطابق مع الطلب المتوقع في حالة كانت القدرة الاستيعابية للأصل محل التقييم فائضة (كوسيلة لقياس رسوم عدم الاستخدام التي تطبق كجزء من تعديل التقادم الاقتصادي).

٧.٦. يمكن استخدام هذه الطريقة فقط كطريقة للتأكد من ناتج التقييم ما لم يكن هناك أيّ آلات لها نفس القدرة الاستيعابية في نفس المنطقة الجغرافية للمقارنة الدقيقة.

٧.٧. يلاحظ أنّ العلاقة بين التكلفة والقدرة

٨. الاعتبارات الخاصة للآلات والمعدات

٨.١. يتناول القسم التالي «عقود التمويل» قائمةً غير حصرية بالموضوعات المرتبطة بتقييم الآلات والمعدات.

٩. عقود التمويل

٩.١. إنّ قيمة الأصل عادةً ما تكون مستقلةً عن كيفية تمويله، ولكن يمكن أن تحتاج بعض طرق التقييم إلى أخذ كيفية تمويل عناصر الآلات والمعدات واستدامة ذلك التمويل في الاعتبار.

٩.٢. يمكن أن يُبرم أيُّ عقد إيجار أو تمويل لأيِّ عنصر من الآلات والمعدات؛ لذلك لا يمكن بيع الأصل دون حصول المقرض أو المؤجر على المبلغ المستحق بموجب عقد التمويل. ويمكن أن يتجاوز المبلغ القيمة الخالية من الأعباء للعنصر أو لا بشكل غير معتاد أو زائد عن الحد المعروف في مجالها. وبناءً على الغرض من التقييم يمكن أن يكون من المناسب تحديد أيِّ أصول مدينة وإعداد تقرير بقيمتها بشكل منفصل عن الأصول غير المدينة.

٩.٣. إنّ عناصر الآلات والمعدات الخاضعة لعقود الإيجار التشغيلي ملكٌ لأطراف أخرى؛ ولذلك فإنّها غير مدرجة في تقييم أصول المستأجر وذلك شريطة استيفاء عقد الإيجار لشروط معينة، ومع ذلك يمكن أن تكون هناك حاجةٌ إلى تسجيل هذه الأصول؛ لأنّ وجودها يمكن أن يؤثر على قيمة الأصول المملوكة المستخدمة معها. وفي جميع الأحوال وقبل إجراء أيِّ تقييم ينبغي على المُقيّم تحديد ما إذا كانت الأصول خاضعةً لعقد إيجار تشغيليٍّ أو عقد تمويل أو قرض أو أيِّ إقراض آخر مضمون (بالاشتراك مع العميل أو المستشارين)؛ لذلك تحدد النتيجة الغرض الأكبر من التقييم أساساً ومنهجية التقييم المناسبة.

المعيار ٤.٠٠ - الحقوق والمصالح العقارية

المحتويات	الفقرات
نبيذة عامة	١.
مقدمة	٢.
أسس القيمة	٣.
أساليب وطرق التقييم	٤.
أسلوب السوق	٥.
أسلوب الدخل	٦.
أسلوب التكلفة	٧.
الاعتبارات الخاصة بالحقوق والمصالح العقارية	٨.
التسلسل الهرمي للحقوق والمصالح	٩.
القيمة الإيجارية	١٠.

١. نبذة عامة

١.١. تنطبق المبادئ الواردة في المعايير العامة على تقييمات المصالح العقارية. وينص هذا المعيار على المتطلبات الإضافية التي تنطبق على تقييمات المصالح العقارية.

٢. مقدمة

٢.١. تحدد الولاية أو قانون الولايات القضائية الفردية عادةً المصالح العقارية وتنظمها غالبًا التشريعات الوطنية أو المحلية. وقبل إجراء أيّ تقييم لأيّ مصلحة عقارية يجب على المُقيّم الإلمام بالإطار القانوني ذي العلاقة والذي يؤثر على المصلحة الجاري تقييمها.

٢.٢. إنّ المصلحة العقارية هي الحق في ملكيّة الأرض والمباني أو السيطرة عليها أو استغلالها أو إشغالها. وهناك ثلاثة أنواع رئيسية من المصلحة: (أ) المصلحة العليا في أيّ مساحة أرض معينة، ويمتلك مالك هذه المصلحة حقًا مطلقًا في حيازة الأرض وأيّ مبانٍ والسيطرة عليها بشكل دائم، رهنًا فقط بأيّ مصالح دنيا وأيّ قيود نظامية أو غيرها من القيود السارية قانونيًا.

(ب) تمنح المصلحة الدنيا عادةً للمالك حقوق الملكية والسيطرة الحصرية على مساحة أرض معينة أو المباني لفترة محددة، على سبيل المثال: وفقًا لشروط عقد الإيجار.

(ج) حق استخدام الأرض أو المباني، ولكن دون التمتع بحق الملكية أو السيطرة الحصرية، كحق المرور على ملكيّة الأرض أو استغلالها فقط في نشاط محدد.

٢.٣. تندرج الأصول غير الملموسة خارج تصنيف الأصول العقارية، ولكن يمكن أن يكون الأصل غير الملموس مرتبط بقيمة الأصول العقارية وذا تأثير كبير عليها؛ لذلك من الضروري أن يكون واضحًا في نطاق العمل ما الذي يجب أن يتضمنه التقييم وأن يستبعده تحديدًا؟ فعلى سبيل المثال: يمكن ربط تقييم أحد الفنادق بعلامته التجارية دون الفصل بينهما. وفي هذه الحالات ستشمل عملية التقييم النظر في إدراج الأصول غير الملموسة وأثرها على تقييم أصول العقارات والآلات والمعدات. ينبغي على المُقيّم اتباع المعيار ٢١. الأصول غير الملموسة في حالة وجود أحد عناصرها.

٢٠٤. على الرغم من استخدام كلمات ومصطلحات مختلفة لوصف هذه الأنواع من المصالح العقارية في الولايات القضائية المختلفة إلا أنه من الشائع استخدام مفاهيم، مثل: الحق المطلق غير المحدود للملكية، أو المصلحة الحصرية لفترة محدودة، أو الحق غير الحصري لغرض محدد. ويُقصد بثبات الأرض والمباني أن الحق الذي يتمتع به أحد الأطراف هو الذي انتقل إليه خلال عملية تبادل وليست الأرض والمباني بحالتها المادية؛ ولذلك فإن القيمة ترتبط بالحق أو المصلحة القانونية وليست بالأرض والمباني.

٢٠٥. للامتثال لمتطلب تحديد الأصل الواجب تقييمه في المعيار ١.١ نطاق العمل، الفقرة ٢.٣ (د)، يجب إدراج الأمور التالية:
أ) وصف المصلحة العقارية الواجب تقييمها
ب) تحديد المصالح العليا أو الدنيا التي تؤثر على المصلحة الواجب تقييمها.

٢٠٦. للامتثال لمتطلبات تحديد مستوى البحث والاستقصاء وطبيعة المعلومات الواجب الاعتماد عليها ومصدرها في المعيار ١.١ نطاق العمل، الفقرتان ٢.٣ (ي) والمعيار ١.٢ « الامتثال للمعايير وأعمال البحث والاستقصاء »، يجب مراعاة الأمور التالية:

- أ) الأدلة المطلوبة للتحقق من المصلحة العقارية وأي مصالغ مرتبطة بها.
- ب) مستوى أيّ معاينة
- ج) مسؤولية الحصول على معلومات عن مساحة الموقع وأيّ مساحات مبنية في المباني.
- د) مسؤولية التأكد من مواصفات أي مبنى وحالته.
- هـ) مستوى البحث في طبيعة الخدمات ومواصفاتها وكفايتها.
- و) وجود أيّ معلومات عن حالة الأرض والأساسات.
- ز) المسؤولية عن تحديد المخاطر البيئية الفعلية أو المحتملة.
- ح) التصاريح أو القيود القانونية المفروضة على استخدام العقارات وأي مبان، وكذلك أيّ تغيرات متوقعة أو محتملة في هذه التصاريح والقيود القانونية.

٢٠٧. من الأمثلة النموذجية على الافتراضات الخاصة والتي قد يلزم إقرارها والاتفاق عليها للامتثال لمعيار ١.١ نطاق العمل، الفقرة ٢.٣ (ك)، ما يلي:

- أ) حدوث تغيير ماديّ محدد كتقييم مبنى مقترح كما لو كان كاملاً في تاريخ التقييم.
- ب) حدوث تغيير في حالة العقارات كتأجير مبنى شاغر، أو أن يصبح أي مبنى مؤجراً شاغراً في تاريخ التقييم.
- ج) تقييم المصلحة دون الأخذ في الاعتبار المصالح الأخرى القائمة.
- د) خلو العقارات من التلوث أو المخاطر البيئية الأخرى.

٢.٨. عادةً ما تكون هناك حاجة إلى إجراء تقييمات للمصالح العقارية لأغراض مختلفة، منها: الإقراض المضمون، والبيع والشراء، والضرائب، وإجراءات التقاضي، والتعويض، والإعسار، والأغراض المحاسبية.

٣. أسس القيمة

٣.١. وفقاً للمعيار ١.٤ أسس القيمة يجب على المُقيّم اختيار أساس أو أسس القيمة المناسبة عند تقييم المصالح العقارية.

٣.٢. يجب على المُقيّم في معظم أسس القيمة الأخذ في الاعتبار أعلى وأفضل استخدام للعقارات الذي قد يختلف عن استخدامه الحالي (انظر المعيار ١.٤ أسس القيمة، الفقرة ٣.٣)؛ لهذا التقدير أهمية خاصة للمصالح العقارية التي يمكن تغييرها استخدامها أو التي يمكن أن تتطور.

٤. أساليب وطرق التقييم

٤.١. يمكن تطبيق أسلوب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم كلها على تقييم المصالح العقارية.

٤.٢. إضافة إلى متطلبات هذا المعيار، يجب على المُقيّم اتباع متطلبات المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم بما في ذلك الفقرتين ٣.٣ و ٤.١ عند اختيار أسلوب وطريقة التقييم.

٥. أسلوب السوق

٥.١. عادةً ما تكون المصالح العقارية غير متجانسة (بمعنى أنها ذات خصائص مختلفة)، حتى وإن كانت الأرض والمباني ذات خصائص مادية مطابقة لتلك المتداولة في السوق فإنّ الموقع سيكون مختلفًا. وعلى الرغم من أوجه الاختلاف هذه عادةً ما يستخدم أسلوب السوق لتقييم المصالح العقارية.

٥.٢. ينبغي على المقيم اعتماد وحدات مقارنة معروفة ومناسبة للمقارنة بين العقار محل التقييم والمصالح العقارية الأخرى وأن تكون الوحدات من جانب المشاركين وذلك تبعًا لنوع الأصل الذي يتم تقييمه. وفيما يلي وحدات المقارنة المستخدمة عادةً:

- أ) سعر المتر المربع (أو القدم المربع) من المبنى أو الهكتار من الأرض.
- ب) سعر الغرفة.
- ج) سعر وحدة الإنتاج، مثل: إنتاجية المحصول.

٥.٣. وحدة المقارنة مفيدة فقط عند اختيارها وتطبيقها باستمرار على العقار محل التقييم والعقارات المقارنة في كل تحليل. وينبغي أن تكون أي وحدة مقارنة مستخدمة هي نفس التي يستخدمها المشاركين في السوق ذي الصلة بقدر الإمكان.

٥.٤. يحدد الاعتماد الذي يمكن تطبيقه على أي بيانات أسعار مماثلة في عملية التقييم بمقارنة الخصائص المختلفة للعقار والمعاملة التي اشتقت منها البيانات مع العقار الذي يتم تقييمه. وينبغي مراعاة الاختلافات بين ما يلي وفقًا للمعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، الفقرة ٨، ٣. وتشمل الاختلافات المحددة التي ينبغي مراعاتها عند تقييم المصالح العقارية، وعلى سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

أ) نوع المصلحة المستمد منها الأدلة على الأسعار ونوع المصلحة التي يتم تقييمها.

ب) المواقع المعنية.

ج) نوعية الأرض وعمر المباني ومواصفاتها.

د) الاستخدام أو تقسيم الأراضي المسموح به في كل عقار.

هـ) الظروف التي تم تحديد السعر فيها وأساس القيمة المطلوب.

و) التاريخ الفعلي للأدلة على الأسعار وتاريخ التقييم.

ز) ظروف السوق في وقت المعاملات ذات العلاقة، وكيف تختلف عن

الظروف الموجودة في تاريخ التقييم.

٦. أسلوب الدخل

٦.١. تُستخدم طرقٌ مختلفةٌ للوصول إلى القيمة تحت العنوان العام لأسلوب الدخل، وتشترك جميعها في خاصية أنّ القيمة تستند إلى الدخل الفعلي أو المقدر الذي إمّا أن يكون مولدًا أو يمكن توليده بواسطة مالك المصلحة. في حالة العقارات الاستثمارية التي يمكن أن يكون دخلها في صورة إيجار (انظر الفقرات ١، ٣-٩٠، ٩٠)، ويمكن أن يكون هذا الدخل في صورة إيجار مفترض (أو إيجار مدخر) في أيّ مبنى يشغله مالكه وذلك على أساس ما تكلفه استئجار مساحة معادلة.

٦.٢. ترتبط قدرة بعض المصالح العقارية على توليد الدخل ارتباطًا وثيقًا بعمل أو نشاط تجاري معين (على سبيل المثال: الفنادق، وملاعب الغولف، إلخ). وفي حالة وجود مبنى مناسب فقط لنوع معين من الأنشطة التجارية فعادةً ما يكون الدخل مرتبطًا بالتدفقات النقدية الفعلية أو المحتملة والتي ستتحقق لمالكه من هذا النشاط. وعادةً ما يُشار إلى استغلال الإمكانيات التجارية للعقار لبيان قيمته «بطريقة الأرباح».

٦.٣. عندما يمثل الدخل المستخدم في أسلوب الدخل التدفق النقدي من أي عمل/نشاط تجاري (بخلاف التدفق النقدي المرتبط بتكاليف الإيجار والصيانة وغيرها من التكاليف الخاصة بالعقارات) ينبغي على المُقيّم الامتثال على النحو المطلوب لمتطلبات المعيار ٢٠ منشآت الأعمال والحصص فيها، والمعيار ٢١ الأصول غير الملموسة إذا وجدت.

٦.٤. بالنسبة للمصالح العقارية يمكن استخدام الأشكال المختلفة من نماذج التدفقات النقدية المخصومة. وتتفاوت هذه النماذج من حيث التفاصيل ولكنها تشترك في السمة الأساسية المتمثلة في أنّ التدفق النقدي لفترة مستقبلية محددة يُعدل إلى قيمة حالية باستخدام معدل خصم ما. ويمثل مجموع القيم الحالية للفترات الفردية تقديرًا لقيمة رأس المال. وسيستند معدل الخصم في أيّ نموذج من نماذج التدفقات النقدية المخصومة على التكلفة الزمنية للنقود ومخاطر ومكافآت تدفق الدخل المعني.

٦.٥. يتضمن المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، الفقرات ٢٩، ٥٠، ٣١، ٥٠، المزيد من المعلومات عن اشتقاق معدلات الخصم. وينبغي أن يتأثر تحديد معدل العائد أو الخصم بهدف التقييم. ومن الأمثلة على ذلك:

أ) إذا كان الهدف من التقييم تحديد القيمة لمالك محدد أو محتمل على أساس معايير الاستثمارية الخاصة، فإنّ المعدل يمكن أن يعكس معدل العائد المطلوب أو المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال الخاصة به.

ب) إذا كان الهدف من التقييم تحديد القيمة السوقية فإنّ معدل الخصم يمكن اشتقاقه من مراقبة العوائد الكامنة في السعر المدفوع مقابل المصالح العقارية المتداولة في السوق بين المشاركين أو من معدلات العائد المطلوبة من جانب المشاركين الافتراضيين. وينبغي على المُقيّم أيضًا اتباع التوجيهات الواردة في المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، الفقرتان ٣.٧، ٣.٨، عندما يعتمد معدل الخصم على تحليل معاملات السوق.

٦.٦. يمكن استخلاص معدل خصم مناسب من أيّ عائد نموذجي «منعدم المخاطر» معدل وفقًا للمخاطر والفرص الإضافية الخاصة بمصلحة عقارية معينة.

٧. أسلوب التكلفة

٧.١. يجب على المُقيّمين اتباع التوجيهات الواردة في المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، الفقرات ٧.١، ٧.١٤ عند تطبيق أسلوب التكلفة.

٧.٢. عادةً ما يطبق هذا الأسلوب على تقييم المصالح العقارية من خلال طريقة تكلفة الإحلال المهلكة.

٧.٣. يمكن استخدامه كأسلوب أساسي في حالة عدم وجود أدلة على أسعار المعاملات لعقارات مماثلة أو تدفقات دخل فعليّ أو مفترضة قابلة للتحديد يمكن أن يتحقق لمالك المصلحة ذات العلاقة.

٧.٤. يمكن استخدام أسلوب التكلفة كأسلوب ثانويّ أو مساعد في حالة توفر أدلة على أسعار المعاملات السوقية أو تدفقات دخل قابلة للتحديد

٧.٥. تتطلب الخطوة الأولى حساب تكلفة الإحلال. وعادةً ما تكون تكلفة إحلال العقار بآخر حديث مكافئ في تاريخ التقييم ذي العلاقة. ويستثنى من ذلك إذا كان يجب أن يكون العقار المكافئ نسخةً طبق الأصل من العقار محل التقييم لتزويد المشارك بعقار له نفس الاستخدام، وفي هذه الحالة ستكون تكلفة الإحلال تلك التكلفة الخاصة بإعادة إنتاج العقار محل التقييم بدلاً من إحلاله بعقار حديث مكافئ. ويجب أن تعكس تكلفة الإحلال كافة التكاليف العرضية، مثل: قيمة الأرض، والبنية الأساسية، ورسوم التصميم، وتكاليف التمويل، وأرباح المطورين التي سيتكبدها أحد المشاركين في إنشاء أصل مكافئ.

٧.٦. لذلك يجب أن تخضع تكلفة العقار الحديث المكافئ للتعديل وفقاً للتقدم المادي والوظيفي والتقني والاقتصادي (انظر المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، القسم ٨). والهدف من أي تعديل وفقاً للتقدم مقدار انخفاض قيمة العقار محل التقييم بالنسبة لأيٍّ مشترك محتمل بالمقارنة بالعقار الحديث المكافئ. ويراعي التقدم الحالة المادية للعقار محل التقييم ووظائفه ومنفعته الاقتصادية مقارنة بالعقار الحديث المكافئ.

٨. الاعتبارات الخاصة بالحقوق والمصالح العقارية

٨.١. تتناول الأقسام التالية قائمةً غير حصرية بالموضوعات المرتبطة بتقييم المصالح العقارية.
أ) التسلسل الهرمي للمصالح (القسم ٩).
ب) القيمة الإيجارية (القسم ١٠).

٩. التسلسل الهرمي للمصالح العقارية

٩.١. لا تنفصل الأنواع المختلفة من المصالح العقارية عن بعضها البعض، فعلى سبيل المثال: يمكن أن تخضع أيُّ مصلحةٍ عليا لواحدة أو أكثر من المصالح الدنيا. ويمكن لمالك المصلحة المطلقة منح مصلحة إيجارية فيما يتعلق بجزء من مصلحته أو كلها. والمصالح الإيجارية الممنوحة مباشرةً من جانب مالك المصلحة المطلقة هي مصالِحٌ «إيجارية رئيسية». وما لم تمنع شروط عقد الإيجار ذلك فيجوز لمالك أيِّ مصلحة إيجارية رئيسية تأجير جزء من تلك المصلحة أو كلها لأطراف أخرى، وهو ما يعرف بالمصلحة الإيجارية من الباطن. وتكون أيُّ مصلحة إيجارية من الباطن دائماً أقصر من عقد الإيجار الرئيسي الذي نشأت عنه أو مشتركة معه.

٩.٢. تكون لهذه المصالح العقارية خصائصها الخاصة كما يتضح من الأمثلة التالية:

أ) على الرغم من أنّ أيّ مصلحة مطلقة تمنح الملكية الكاملة الدائمة إلا أنّها تخضع لتأثير المصالح الدنيا. ويمكن أن تشمل هذه المصالح الدنيا الإيجارات أو القيود المفروضة من جانب مالك سابق أو بموجب القانون.

ب) ستكون أيّ مصلحة إيجارية محددة المدة يعود في نهايتها العقار إلى مالك المصلحة العليا التي نشأت عنها هذه المصلحة الإيجارية. وسيفرض عقد الإيجار عادةً التزامات على المستأجر كسداد الإيجار وغيره من المصروفات. كما يمكن أن يفرض شروطًا أو قيودًا على الطريقة التي يمكن أن يستخدم بها العقار أو أيّ تنازل عن المصلحة للغير.

ج) يمكن الاحتفاظ بحق الاستخدام إلى الأبد أو قد يكون لفترة محددة. وقد يكون الحق مرهونًا بسداد مالكه للدفعات أو امتثاله لبعض الشروط الأخرى.

٩.٣. عند تقييم أيّ مصلحة عقارية من الضروري تحديد طبيعة الحقوق المستحقة لمالك تلك المصلحة وإبراز أيّ قيود أو رهون مفروضة بسبب وجود مصالح أخرى في نفس العقار. وكثيرًا ما يختلف مجموع القيم الفردية لمختلف المصالح في نفس العقار عن قيمة المصلحة العليا دون أعباء المالية.

١.١. القيمة الإيجارية

١.١.١. يتم التعامل مع القيمة الإيجارية السوقية بصفحتها أحد أسس القيمة في المعيار ١.٤ أسس القيمة.

١.١.٢. في حالة تقييم مصلحة عليا خاضعة لعقد إيجار أو مصلحة ناشئة عنه فيجب على المُقيمين الأخذ بالاعتبار القيمة الإيجارية التعاقدية والقيمة الإيجارية السوقية في الحالات التي تختلف فيها القيم عن بعضها البعض.

١.١.٣. القيمة الإيجارية التعاقدية هي تلك القيمة واجبة السداد بموجب شروط عقد الإيجار الفعلي. ويمكن أن تكون هذه القيمة ثابتة طوال مدة عقد الإيجار أو متغيرة. وتحدد مرات تغيير القيمة الإيجارية وأساس حسابها في عقد الإيجار ويجب تحديدها وفهمها لتحديد مجموع العوائد المستحقة للمؤجر ومسؤولية المستأجر.

معايير الأصول

المعيار ٤١ - العقارات التطويرية

المحتويات	الفقرات
نبرة عامة	١.
مقدمة	٢.
أسس القيمة	٣.
أساليب وطرق التقييم	٤.
أسلوب السوق	٥.
أسلوب الدخل	٦.
أسلوب التكلفة	٧.
الاعتبارات الخاصة للعقارات التطويرية	٨.
طريقة القيمة المتبقية	٩.
الأصول القائمة	١٠.
الاعتبارات الخاصة للتقارير المالية	١١.
الاعتبارات الخاصة للإقراض المضمون	١٢.

١. نبذة عامة

١.١. تنطبق المبادئ الواردة في المعايير العامة معايير التقييم الدوليّة من ١.١ إلى ١.٥ على تقييمات العقارات التطويرية. ويشمل هذا المعيار فقط تعديلات أو متطلبات إضافية أو أمثلة محددة عن كيفية تطبيق المعايير العامة على التقييمات التي ينطبق عليها هذا المعيار. ويجب أيضًا على تقييمات العقارات التطويرية اتباع المعيار ٤.٠ الحقوق والمصالح العقارية.

٢. مقدمة

٢.١. في سياق هذا المعيار تُعرف العقارات التطويرية بأنها المصالح التي يلزم إعادة تطويرها لتحقيق أعلى وأفضل استخدام لها، أو التي انتهت أعمال تطويرها أو ما زالت جاريةً في تاريخ التقييم، وتشمل:

- (أ) بناء المباني.
- (ب) الأراضي غير المطورة الجاري تزويدها بالبنية التحتية.
- (ج) إعادة تطوير الأراضي المطورة في السابق.
- (د) تحسين المباني أو المنشآت القائمة أو تغييرها.
- (هـ) الأراضي المخصصة للتطوير في إحدى المخططات المعتمدة.
- (و) الأراضي المخصصة للاستخدامات الأعلى قيمة أو كثافة في إحدى المخططات المعتمدة.

٢.٢. يمكن أن تكون هناك حاجةً إلى إجراء تقييمات للعقارات التطويرية لأغراض مختلفة. ويتحمل المُقيّم مسؤولية فهم الغرض من التقييم. وفيما يلي قائمةً غير حصرية بأمثلة على الحالات التي يمكن أن تتطلب تقييماً للعقارات التطويرية:

- (أ) عند تحديد ما إذا كانت المشروعات المقترحة مجديةً من الناحية المالية.
- (ب) كجزء من الاستشارات العامة والالتزامات المالية لدعم معاملات الشراء وضمان القروض.
- (ج) لأغراض إعداد التقارير الضريبية كثيرًا ما تكون تقييمات العقارات التطويرية ضروريةً لتحليل ضرائب القيمة المضافة.
- (د) للدعاوى القضائية التي تستلزم تحليل التقييم في حالات، مثل: المنازعات بين المساهمين وحسابات الخسائر.
- (هـ) لأغراض التقارير المالية عادةً ما يكون تقييم العقارات التطويرية ضروريًا فيما يتعلق بالحسابات الخاصة باندماج المنشآت، ومشتريات ومبيعات الأصول وتحليل الاضمحلال في القيمة.
- (و) للأحداث النظامية أو القانونية الأخرى التي يمكن أن تتطلب تقييم العقارات التطويرية، مثل: نزع الملكية.

٢.٣. عند تقييم العقارات التطويرية يجب على المُقيّم اتباع المعيار المطبق لذلك النوع من الأصول أو الالتزامات (على سبيل المثال: المعيار . . ٤ «الحقوق والمصالح العقارية»).

٢.٤. يمكن أن تكون القيمة المتبقية أو قيمة أرضٍ عقارٍ تطويريٍّ حساسةً للغاية للتغيرات في الافتراضات أو التوقعات الخاصة بالدخل أو الإيرادات المشتقة من المشروع المنجز أو أي من تكاليف التطوير التي سيتم تكبدها. ولا يزال هذا هو الحال بغض النظر عن الطريقة أو الطرق المستخدمة أو حتى المدخلات المختلفة المدروسة بعناية فيما يتعلق بتاريخ التقييم.

٢.٥. تنطبق هذه الحساسية أيضاً على أثر التغيرات الجوهرية على تكاليف المشروع أو في القيمة عند إنجاز المشروع. وإذا كان التقييم لازماً لغرض ما حيث تكون التغيرات الجوهرية في القيمة على مدار مدة أيّ مشروع بناء مصدر قلق للمستخدم (كأن يكون التقييم لضمان قرض، أو لتحديد جدوى مشروع)، فيجب على المُقيّم إبراز التأثير السلبي المحتمل للتغيرات الممكنة إمّا في تكاليف البناء أو في القيمة النهائية على أرباح المشروع وقيمة العقارات المنجزة جزئياً. ويمكن أن يكون تحليل الحساسية مفيداً لهذا الغرض شريطة أن يكون مصحوباً بتفسير مناسب.

٣. أسس القيمة

٣.١. يجب على المُقيّم اختيار أساس القيمة المناسبة عند تقييم العقارات التطويرية وفقاً لمعيار ١.٤ أسس القيمة.

٣.٢. عادةً ما يشتمل تقييم العقارات التطويرية عددًا كبيرًا من الافتراضات والافتراضات الخاصة بشأن حالة أو وضع المشروع عند إنجازه، على سبيل المثال: يمكن أن تنص الافتراضات الخاصة على أن مشروع التطوير قد أُنجز، أو أنّ العقار مؤجّر بالكامل. ووفقاً لمتطلبات المعيار ١.١ نطاق العمل، يجب اطلاع كافة أطراف عقد التقييم على الافتراضات الهامة والخاصة المستخدمة في أيّ عملية تقييم ويجب إقرارها والاتفاق عليها في نطاق العمل. كما يمكن أن تكون هناك حاجة إلى إيلاء عناية خاصة عند إمكانية اعتماد أطراف أخرى على نتيجة التقييم.

٣.٣. عادةً ما يكون التحقق من أثر كل خاصية من خصائص العقارات التطويرية على التطوير المستقبلي المحتمل أمر صعب أو مستحيل، مثل: الحالات التي لم يتم فيها التحقق من ظروف الأرض. ويمكن أن يكون من المناسب في هذه الحالة الاستعانة بالافتراضات (مثل افتراض عدم وجود ظروف غير طبيعية للأرض من شأنها أن تؤدي إلى زيادة جوهرية في التكاليف). إذا كان الافتراض لم يتم عمله المشاركين في السوق يكون من الضروري عرضه بصفته افتراض خاص.

٣.٤. يمكن أن لا يمثل المشروع أعلى وأفضل استخدام للأرض في الحالات التي تغير فيها السوق بعد تصميم المشروع. وفي هذه الحالة يمكن أن تكون تكاليف إنجاز المشروع المقترحة في البداية عديمة الصلة؛ نظرًا لقيام البائعين في السوق بما بهدم المباني المنجزة جزئيًا أو استخدامها في مشروع بديل. ولابد أن تعكس قيمة العقارات التطويرية قيد الإنشاء القيمة الحالية للمشروع البديل والتكاليف والمخاطر المرتبطة بإنجاز المشروع.

٣.٥. بالنسبة لبعض العقارات التطويرية يرتبط العقار ارتباطًا وثيقًا باستخدام أو عمل/نشاط تجاري معين أو افتراض خاص بأن العقار المنجز سيتم تداوله على مستويات محددة ومستدامة. في هذه الحالات يجب على المُقيّم حسب الاقتضاء أيضًا الامتثال لمتطلبات المعيار ٢٠ منشآت الأعمال والحصص فيها وعند الاقتضاء المعيار ٢١ الأصول غير الملموسة.

٤. أساليب وطرق التقييم

٤.١. يمكن تطبيق أساليب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في المعيار ١٥.١ أساليب وطرق التقييم جميعها على تقييم أي مصلحة عقارية. وهناك أسلوبان رئيسيان متعلقان بتقييم العقارات التطويرية، هما:
(أ) أسلوب السوق (انظر القسم ٥).
(ب) طريقة القيمة المتبقية، وهي مزيج من أسلوب السوق وأسلوب الدخل وأسلوب التكلفة (انظر الأقسام ٤-٧). ويستند ذلك إلى «إجمالي قيمة التطوير» المنجزة واقتطاع تكاليف التطوير وعائد المطور للوصول إلى القيمة المتبقية للعقارات التطويرية (انظر القسم ٩).

٤.٢. إضافة إلى متطلبات هذا المعيار يجب على المُقيّم اتباع متطلبات المعيار ١٥.١ أساليب وطرق التقييم، بما في ذلك الفقرة ٣.١ عند اختيار أسلوب وطريقة التقييم.

٤.٣. ويعتمد أسلوب التقييم المقرر استخدامه على أساس القيمة المطلوب وكذلك حقائق وظروف معينة، مثل: مستوى المعاملات الأخيرة، ومرحلة تطوير المشروع، والتحركات في الأسواق العقارية منذ بداية المشروع، وينبغي أن يكون دائمًا الأسلوب الأنسب لتلك الظروف؛ لذلك فإنّ عملية اختيار الأسلوب الأنسب بالغة الأهمية.

٥. أسلوب السوق

٥.١. تكون بعض أنواع العقارات التطويرية متجانسةً ومتداولةً بكثرة في السوق بحيث تكون هناك بيانات كافية من المبيعات الأخيرة لاستخدامها كمقارنة مباشرة في الحالات التي يكون فيها التقييم مطلوبًا.

٥.٢. في معظم الأسواق، يمكن أن يفرض أسلوب السوق قيودًا على العقارات التطويرية الأكبر أو الأكثر تعقيدًا أو العقارات الأصغر التي تكون فيها التحسينات المقترحة غير متجانسة. ويرجع ذلك إلى أنّ عدد المتغيرات بين العقارات المختلفة ودرجتها يتسبب في إجراء مقارنات مباشرة بين كافة المتغيرات غير القابلة للتطبيق على الرغم من أنّ الأدلة السوقية المعدلة بشكل صحيح (انظر المعيار ١.٥ أساليب وطرق التقييم، القسم ٢.٥) يمكن أن تستخدم كأساس لعدد من المتغيرات الموجودة في التقييم.

٥.٣. يُعد تطبيق أسلوب السوق صعبًا للعقارات التطويرية التي قد بدأت أعمال التحسين فيها ولكنها لم تنته بعد. ونادرًا ما تنتقل ملكية هذه العقارات بين المشاركين وهي في حالة منجزة جزئيًا، باستثناء إذا كان ذلك جزءًا من نقل ملكية المنشأة أو كان البائع إما معسرًا أو مفلسًا، ومن ثم فإنّه غير قادر على إنجاز المشروع. وحتى في حالة احتمال وجود أدلة على نقل ملكية عقار تطوير آخر منجز جزئيًا مباشرةً قبل تاريخ التقييم، فإنّ درجة إنجاز العمل ستختلف بالتأكيد حتى وإن كانت العقارات متشابهة.

٥.٤. يمكن أن يكون أسلوب السوق مناسبًا لتحديد قيمة أيّ عقار مكتمل كأحد المدخلات المطلوب في إطار طريقة القيمة المتبقية، وهو ما يرد شرحه بمزيد من التفصيل في القسم المتعلق بطريقة القيمة المتبقية (القسم ٩).

٦. أسلوب الدخل

٦.١. يمكن أن يشمل تقدير القيمة المتبقية لأيّ عقار تطويريّ استخدام نموذج التدفقات النقدية في بعض الأسواق.

٦.٢. كما يمكن أن يكون أسلوب السوق مناسبًا لتحديد قيمة أيّ عقار منجز كأحد المدخلات المطلوبة في إطار طريقة القيمة المتبقية، وهو ما يرد شرحه بمزيد من التفصيل في القسم المتعلق بطريقة القيمة المتبقية (القسم ٩).

٧. أسلوب التكلفة

٧.١. تقدير تكاليف التطوير عنصرٌ أساسيٌّ لأسلوب القيمة المتبقية (انظر الفقرة ٩.٥).

٧.٢. يمكن أيضًا استخدام أسلوب التكلفة حصريًا كوسيلة لبيان قيمة العقارات التطويرية، مثل: أيّ تطوير مقترح لأحد المباني أو المنشآت الأخرى التي لا يوجد لها سوق نشط عند إنجاز أعمال التطوير بها

٧.٣. يستند أسلوب التكلفة إلى المبدأ الاقتصادي الذي مفاده أن أيّ مشتري لن يدفع في أيّ أصل ما يزيد عن المبلغ المدفوع مقابل إنشاء أيّ أصل له نفس الاستخدام. يجب على المُقيّم مراعاة التكلفة التي يتكبدها أيّ مشتر محتمل للحصول على أصل مماثل مع إمكانية تحقيق نفس الربح من التطوير الذي يمكن الحصول عليه من تطوير العقار محل التقييم. ومع ذلك ما لم تكن هناك ظروفًا غير عادية تؤثر على العقار التطويري محل التقييم، وستتكرر عملية تحليل أيّ تطوير مقترح وتحديد للتكاليف المتوقعة لأيّ بديل افتراضيّ بشكل فعّال إما في أسلوب السوق أو طريقة القيمة المتبقية كما هو موضح أعلاه، والتي يمكن تطبيقها مباشرةً على العقار محل التقييم.

٧.٤. يعتبر تحديد مستوى الربح أي «المنفعة» العائدة على أيّ مشتر محتمل من صعوبات تطبيق أسلوب التكلفة على العقارات التطويرية. وعلى الرغم من أنه يمكن أن يكون لدى أيّ مطور أرباح مستهدفة في بداية أيّ مشروع إلا أن الأرباح الفعلية عادةً ما تحدد تبعًا لقيمة العقار عند إنجاز العمل فيه. علاوةً على ذلك، يتوقع أن تقل بعض المخاطر المرتبطة بالتطوير التي يمكن أن تؤثر على العائد المطلوب من المشتري عند الاقتراب من إنجاز أعمال تطوير العقار. وما لم يتفق على سعر ثابت، لا تحدد الأرباح من خلال التكاليف المتكبدة في الحصول على الأرض وإجراء التحسينات.

٨. الاعتبارات الخاصة للعقارات التطويرية

٨.١. تتناول الأقسام التالية قائمةً غير حصرية بالموضوعات المرتبطة بتقييم العقارات التطويرية:

- أ) طريقة القيمة المتبقية (القسم ٩).
- ب) الأصول القائمة (القسم ١٠).
- ج) الاعتبارات الخاصة بالتقارير المالية (القسم ١١).
- د) الاعتبارات الخاصة بالإقراض المضمون (القسم ١٢).

٩. طريقة القيمة المتبقية

٩.١. تعرف هذه الطريقة بهذا الاسم؛ لأنها تُشير إلى المبلغ المتبقي بعد طرح كافة التكاليف المعروفة أو المتوقعة اللازمة لإنجاز التطوير من القيمة المتوقعة للمشروع عند إنجازه وذلك بعد الأخذ في الاعتبار المخاطر المرتبطة بإنجاز المشروع، وتسمى القيمة الناتجة القيمة المتبقية.

٩.٢. قد تكون القيمة المتبقية حساسة للغاية للتغيرات الصغيرة نسبيًا في التدفقات النقدية المتوقعة، وينبغي على الممارس تقديم تحليلات حساسية لكل عامل هام على حدة.

٩.٣. يلزم توخي الحذر عند استخدام هذه الطريقة نظرًا لحساسية النتيجة للتغيرات في العديد من المدخلات التي يمكن أن لا تكون معروفة على وجه الدقة في تاريخ التقييم، ومن ثم يجب تقديرها باستخدام الافتراضات.

٩.٤. تختلف النماذج المستخدمة لتطبيق طريقة القيمة المتبقية اختلافًا كبيرًا من حيث التعقيد والتطور عن النماذج الأكثر تعقيدًا التي تسمح بمزيد من الدراسة للمدخلات ومراحل التطوير المتعددة والأدوات التحليلية المتطورة. ويستند النموذج الأنسب إلى حجم التطوير المقترح ومدته وتعقيده.

٩.٥. ينبغي على المُقيّم عند تطبيق طريقة القيمة المتبقية دراسة وتقييم معقولة وموثوقية ما يلي:

- أ) مصدر المعلومات الخاصة بأيّ مبانٍ أو منشآت مقترحة، كأيّ مخططات ومواصفات يتم الاعتماد عليها في عملية التقييم.
- ب) أيّ مصدر للمعلومات عن تكاليف البناء وغيرها من التكاليف التي يتم تكبدها خلال إنجاز المشروع والتي سيتم استخدامها في التقييم.

٩.٦. تؤخذ العناصر الأساسية التالية بعين الاعتبار عند تطبيق الطريقة لتقدير القيمة السوقية للعقارات التطويرية، وإذا كانت هناك حاجة إلى أساس آخر، فيمكن أن يتطلب الأمر مدخلات بديلة.

(أ) قيمة العقارات المنجزة.

(ب) تكاليف البناء.

(ج) أتعاب المستشارين.

(د) تكاليف التسويق.

(هـ) الجدول الزمني.

(و) تكاليف التمويل.

(ز) أرباح التطوير.

(ح) معدل الخصم.

قيمة العقارات المنجزة

٩.٧. تتطلب الخطوة الأولى تقديرًا لقيمة المصلحة ذات العلاقة في العقار بعد الإنجاز الأسمي لمشروع التطوير، والذي ينبغي تطويره وفقًا لمعيار ٥.١ أساليب وطرق التقييم.

٩.٨. يجب على المُقيّم اعتماد أحد الافتراضين الرئيسيين التاليين بغض النظر عن الطريقة المتبعة في التقييم سواء أكانت أسلوب السوق أو الدخل:
(أ) أن القيمة السوقية التقديرية في وقت إنجاز المشروع تعتمد على القيم الموجودة في تاريخ التقييم على افتراض أن المشروع قد تم إنجازه بالفعل وفقًا للخطط والمواصفات المحددة.

(ب) أن القيمة التقديرية في وقت إنجاز المشروع تعتمد على افتراض إنجاز المشروع وفقًا للمخططات والمواصفات المحددة في تاريخ الإنجاز المتوقع.

٩.٩. ينبغي أن تحدد الممارسة السوقية وتوافر البيانات ذات الصلة أيًا من هذه الافتراضات أنسب. ومن المهم أن توضيح ما إذا كانت القيم الحالية أو المتوقعة مستخدمة أم لا.

٩.١٠. في حالة استخدام القيمة الإجمالية التقديرية للتطوير ينبغي إيضاح أن هذه القيم قائمة على افتراضات خاصة يقوم أيُّ مشارك بعملها بناءً على المعلومات المتاحة في تاريخ التقييم.

٩٠،١١. من المهم أيضًا الحرص على التأكد من استخدام الافتراضات المتسقة في جميع حسابات القيمة الإجمالية، بمعنى أنه إذا كانت القيم الحالية مستخدمة فينبغي أن تكون التكاليف الحالية، وأن تكون معدلات الخصم مشتقة من تحليل الأسعار الحالية.

٩٠،١٢. في حال كان هناك عقد بيع أو إيجار مسبق ساريًا يشترط إنجاز المشروع أو جزء منه، فسيظهر ذلك في تقييم العقارات المنجزة. وينبغي الحرص على تحديد ما إذا كان السعر المنصوص عليه في عقد البيع أو القيمة الإيجارية والشروط الأخرى الواردة في عقد الإيجار تعكس تلك التي يتفق عليها المشاركون في تاريخ التقييم.

٩٠،١٣. يمكن أن يلزم إجراء تعديلات على التقييم إذا لم تكن الشروط تبين حال السوق.

٩٠،١٤. يكون من المناسب تحديد ما إذا يمكن التنازل عن هذه العقود لأيّ مشتر لمصلحة في العقارات التطويرية قبل إنجاز المشروع.

تكاليف البناء

٩٠،١٥. يتم تحديد تكاليف إنجاز كافة الأعمال المطلوبة للمشروع في تاريخ التقييم وفقًا للمواصفات المحددة. وفي حالة عدم مباشرة أيّ أعمال، تتضمن التكلفة أيّ أعمال تحضيرية مطلوبة قبل إبرام عقد البناء الرئيسي، مثل: تكاليف إصدار التصاريح القانونية أو أعمال الهدم أو تجهيز الموقع.

٩٠،١٦. في حالة مباشرة أعمال البناء، تكون هناك عقود سارية يمكن أن تنص على تحديد مستقلّ للتكلفة. ولكن في حالة عدم وجود أيّ عقود سارية، أو إذا كانت تكاليف العقد الفعلية غير مطابقة لتلك الموجودة في السوق في تاريخ التقييم، فيمكن أن يكون من الضروري تقدير هذه التكاليف التي تعكس التوقعات المعقولة للمشاركين في تاريخ تقييم التكاليف المحتملة.

٩٠،١٧. تنعكس الفائدة من وراء أيّ أعمال منفذة قبل تاريخ التقييم في القيمة ولكن لن تحدها. وبالمثل لن يكون هناك أيّ علاقة بين الدفعات السابقة الواردة في عقد البناء الفعلي للأعمال المنجزة قبل تاريخ التقييم والقيمة الحالية.

٩٠،١٨. في المقابل إذا كانت الدفعات الواردة في أيّ عقد بناء موجهة إلى الأعمال المنجزة، فيمكن أن تكون المبالغ المتبقية الواجب دفعها للأعمال التي لم تنفذ بعد في تاريخ التقييم أفضل دليل على تكاليف البناء المطلوبة لإنجاز الأعمال.

٩٠،١٩. ولكن يمكن أن تشمل التكاليف التعاقدية المتطلبات الخاصة لمستخدم نهائيّ محدد؛ ولذلك يمكن أن لا تعكس المتطلبات العامة للمشاركين.

٩٠،٢٠. علاوةً على ذلك إذا وجد أي خطر ماديّ لا يمكن للعقد الوفاء به (على سبيل المثال: بسبب نزاع أو إعسار أحد الطرفين) فيمكن أن يكون من الأنسب إضافة تكلفة إشراك مقاول جديد لإنجاز الأعمال المعلقة.

٩٠،٢١. عند تقييم أحد العقارات التطويرية المنجزة جزئيًا ليس من المناسب الاعتماد فقط على التكاليف والإيرادات المتوقعة الواردة في أي خطة أو دراسة جدوى للمشروع معدة عند بدء المشروع.

٩٠،٢٢. وبمجرد بدء عمل المشروع فإن هذه الأداة لا يمكن الاعتماد عليها في قياس القيمة؛ وذلك لأنّ المدخلات ستكون تاريخيةً. وبالمثل فمن غير المرجح أن يكون أي أسلوب قائم على تقدير نسبة الأعمال المنجزة من المشروع قبل تاريخ التقييم ذا أهمية في تحديد القيمة السوقية الحالية.

أتعاب المستشارين

٩٠،٢٣. تشمل هذه الأتعاب النفقات القانونية والمهنية التي سيتحملها أيُّ مشارك في المراحل المختلفة حتى إتمام المشروع.

تكاليف التسويق

٩٠،٢٤. إذا لم يكن هناك مشتر أو مستأجر بعينه للمشروع المنجز فيكون من المناسب الأخذ في الاعتبار التكاليف المرتبطة بالتسويق المناسب، وأي عمولات تأجير وأتعاب المستشارين المتكبدة في التسويق والتي لم يرد ذكرها في الفقرة ٩٠،٢٣.

الجدول الزمني

٩٠،٢٥. يتم الأخذ في الاعتبار مدة المشروع ابتداءً من تاريخ التقييم وحتى التاريخ المتوقع للإنجاز المادي للمشروع جنبًا إلى جنب مع جدول كافة التدفقات النقدية الصادرة لتكاليف البناء وأتعاب الاستشاريين وما إلى ذلك.

٩٠،٢٦. إذا لم يكن هناك أي عقد بيع ساري للمصلحة ذات العلاقة في العقارات التطويرية بعد الإنجاز العملي للأعمال فينبغي إجراء تقدير لفترة التسويق والتي قد تكون مطلوبة عادةً بعد إنجاز أعمال البناء حتى البيع.

٩٠،٢٧. في حالة الاحتفاظ بملكية العقار بعد إنجاز الأعمال لاستثماره يجب الأخذ في الاعتبار الوقت المطلوب للوصول إلى مستوى إشغال مستقر ما لم تكن هناك أي عقود إيجار مسبقة (بمعنى الفترة المطلوبة للوصول إلى مستوى إشغال واقعيّ طويل الأجل). وبالنسبة لأيّ مشروع ستكون فيه وحدات منفصلة للإيجار، فيمكن أن تكون مستويات الإشغال المستقرة أقل من ١٠٠ بالمائة إذا أظهرت التجربة السوقية أنه يمكن أن يكون من المتوقع أن يكون عددًا من الوحدات دائمًا شاغراً، وينبغي النظر في إنشاء مخصص للتكاليف التي يتكبدها المالك خلال هذه الفترة، مثل: تكاليف التسويق الإضافية والحوافز ورسوم الصيانة ورسوم الخدمة غير القابلة للاسترداد.

تكاليف التمويل

٩٠،٢٨. يمثل هذا النوع من التكاليف تكلفة تمويل المشروع بدءًا من تاريخ التقييم وحتى إنجاز المشروع، بما في ذلك أيّ فترة مطلوبة بعد الإنجاز الفعلي وحتى بيع المصلحة أو تحقيق مستويات الإشغال المستقرة؛ ونظرًا لأنّ أيّ مقرض يمكن أن يتصور أنّ المخاطر خلال أعمال البناء تختلف تمامًا عن المخاطر بعد إنجازها، فإنّ تكلفة التمويل خلال كلّ فترة يمكن أن تتطلب أيضًا الدراسة على حدة. حتى في حالة وجود أيّ منشأة تجارية تنوي تمويل المشروع بنفسها فينبغي إنشاء مخصص للفائدة بنسبة يمكن لأيّ مشارك الحصول عليها مقابل الاقتراض لتمويل المشروع في تاريخ التقييم.

أرباح التطوير

٩٠،٢٩. ينبغي إنشاء مخصص لأرباح التطوير، أو العائد المطلوب من أيّ مشتر للعقار التطويري في السوق لمواجهة المخاطر المرتبطة بإنجاز المشروع في تاريخ التقييم. ويشمل ذلك المخاطر الموجودة في تحقيق الدخل أو القيمة الرأسمالية المتوقعة بعد الإنجاز المادي للمشروع.

٩٠،٣٠. يمكن تمثيل الربح المستهدف كمبلغ مقطوع، أو كنسبة العائد على التكاليف المتكبدة أو القيمة المتوقعة للمشروع عند إنجازه أو معدل العائد. وعادةً ما تحدد الممارسة السوقية لنوع العقار الخيار الأنسب. وتعكس قيمة الأرباح المطلوبة مستوى المخاطر التي يتصورها أيّ مشتر محتمل في تاريخ التقييم وستختلف حسب ما يلي:

أ) المرحلة التي قد وصل إليها المشروع في تاريخ التقييم. وعادةً ما يُنظر إلى أيّ مشروع على وشك إنجاز أعماله على أنّه أقلّ خطورة من المشروع الذي لا يزال في مرحلة مبكرة، باستثناء الحالات التي يكون فيها الطرف المسؤول عن التطوير معسرًا.

ب) ما إذا كان المشتري أو المستأجر قد تمّ التأمين عليه ضد مخاطر المشروع المنجز.

ج) حجم المشروع والمدة المتبقية المتوقعة. وكلما طالت مدة المشروع زادت المخاطر الناجمة عن التعرض للتقلبات في المصروفات والإيرادات المستقبلية والظروف الاقتصادية المتغيرة عموماً.

٩.٣١. فيما يلي أمثلة على العوامل التي عادةً ما يمكن أن تتطلب مراعاتها عند تقييم المخاطر النسبية المرتبطة بإنجاز مشروع التطوير:

أ) الصعوبات غير المتوقعة التي تزيد من تكاليف البناء.

ب) احتمال حدوث تأخيرات في تنفيذ العقد بسبب الأحوال الجوية السيئة أو غيرها من الأمور الخارجة عن سيطرة المطور.

ج) التأخير في الحصول على الموافقات القانونية.

د) إخفاق المورد.

هـ) مخاطر الوفاء بالمستحقات وتغيرها خلال مدة التطوير.

و) التغييرات التنظيمية.

ز) التأخر في العثور على مشتر أو مستأجر للمشروع المنجز.

٩.٣٢. يجب الحرص على تجنب الحساب المزدوج لكافة عوامل المخاطر المتوقعة للمشروع والأرباح التي يشترطها أي مشتر أو مستأجر للعقار المطور، مثلاً في حالة إعادة إدراج الحالات الطارئة في نموذج تقييم القيمة المتبقية أو المخاطر المتضمنة في معدل الخصم المستخدم لتحويل التدفقات النقدية المستقبلية إلى القيمة الحالية.

٩.٣٣. عادةً ما تنعكس مخاطر تغير القيمة التقديرية لمشروع التطوير المنجز بسبب تغير ظروف السوق خلال مدة المشروع في معدل الخصم أو الرسملة المستخدمة لتقييم المشروع المنجز.

٩٠,٣٤. تختلف الأرباح المتوقعة من مالك أيّ مصلحة في العقارات التطويرية عند بدء أيّ مشروع تطوير تبعًا لتقييم مصلحته في المشروع بمجرد مباشرة أعمال البناء. ينبغي أن يعكس التقييم تلك المخاطر المتبقية في تاريخ التقييم ومعدل الخصم أو العائد الذي يشترطه أيّ مشتر لمشروع منجز جزئيًا لإنجازه بنجاح.

معدل الخصم

٩٠,٣٥. تتطلب طريقة القيمة المتبقية تطبيق أحد معدلات الخصم على كافة التدفقات النقدية المستقبلية للتوصل إلى مؤشر لقيمة العقارات التطويرية الحالية في تاريخ التقييم. ويمكن اشتقاق هذا المعدل باستخدام مجموعة مختلفة من الطرق.

٩٠,٣٦. إذا كانت التدفقات النقدية قائمةً على القيم والتكاليف الحالية في تاريخ التقييم، ينبغي أخذ مخاطر هذه القيم والتكاليف المتغيرة في الفترة بين تاريخ التقييم وتاريخ الإنجاز المتوقع في الاعتبار وعكسها في معدل الخصم المستخدم لتحديد القيمة الحالية. وإذا كانت التدفقات النقدية قائمة على القيم والتكاليف المتوقعة فينبغي أخذ مخاطر تلك التوقعات التي ثبت عدم دقتها في الاعتبار وعكسها في معدل الخصم.

١.١. الأصول القائمة

١.١.١. عند تقييم العقارات التطويرية، من الضروري تحديد مدى ملائمة العقار المعني للتطوير المقترح. ويمكن أن يكون المُقيّم على علم ببعض الأمور بفضل معرفته وخبرته إلا أنّ بعضها يمكن أن يتطلب الحصول على معلومات أو تقارير من متخصصين آخرين. تشمل الأمور التي عادةً ما تتطلب أخذها في الاعتبار عند إجراء تحقيق ما وذلك عند تقييم أحد العقارات التطويرية قبل بدء المشروع ما يلي:

(أ) ما إذا كان هناك سوق للتطوير المقترح أم لا.

(ب) هل التطوير المقترح أعلى وأفضل استخدام للعقار في السوق الحالي؟

(ج) ما إذا كان هناك التزامات أخرى غير مالية يجب أخذها في الاعتبار (المعايير السياسية أو الاجتماعية).

(د) التصاريح القانونية أو تقسيم الأراضي بما في ذلك أيّ شروط أو قيود مفروضة على التطوير المصرح به.

(هـ) القيود أو الرهون أو الشروط المفروضة على المصلحة ذات العلاقة بموجب عقد خاص.

- (و) حق الوصول إلى الطرق العامة أو غيرها من الأماكن العامة.
- (ز) الظروف الجيوتقنية بما في ذلك احتمالات وجود تلوث أو غيره من المخاطر البيئية.
- (ح) توافر ومتطلبات تقديم الخدمات المطلوبة أو تحسينها، مثل: المياه، والصرف، والكهرباء.
- (ط) الحاجة إلى أيّ تحسينات في البنية الأساسية خارج الموقع والحقوق اللازمة لتنفيذ هذه الأعمال.
- (ي) أيّ قيودٍ أثرية أو الحاجة إلى تنفيذ أعمال التنقيب عن الآثار.
- (ك) الاستدامة وأيّ متطلبات للعملاء متعلقةً بالمباني الخضراء.
- (ل) الظروف والاتجاهات الاقتصادية وتأثيرها المحتمل على المصروفات والإيرادات خلال فترة التطوير.
- (م) العرض والطلب الحاليان والمتوقعان للاستخدامات المستقبلية المقترحة.
- (ن) توافر التمويل وتكلفته.
- (س) الوقت المتوقع اللازم للتعامل مع المسائل التحضيرية قبل مباشرة الأعمال لإنجازها وعند الاقتضاء تأجير العقار المنجز أو بيعه.
- (ع) أيّ مخاطر أخرى مرتبطةً بالتطوير المقترح.

٢.١.١. عندما يكون أيّ مشروع قيد التنفيذ عادةً ما تكون هناك حاجةً إلى إجراء المزيد من البحث والاستقصاء للعقود السارية المتعلقة بتصميم المشروع وأعمال البناء به والإشراف على هذه الأعمال.

١.١.١. الاعتبارات الخاصة بالتقارير المالية

١.١.١.١. قد تختلف المعالجة المحاسبية للعقارات التطويرية تبعًا لطريقة تصنيفها من جانب المنشأة المُعدة للتقارير (على سبيل المثال: ما إذا كانت هذه العقارات محتفظ بها لغرض بيعها، أو ليشغلها مالكةا، أو بصفتها عقارات استثمارية). ويمكن أن يؤثر ذلك على متطلبات التقييم، ومن ثم يلزم تحديد فئات هذه العقارات ومتطلباتها المحاسبية قبل تحديد طريقة التقييم المناسبة.

١١.٢. عادةً ما يتم إعداد القوائم المالية على افتراض أنّ منشأة الأعمال ناجحةً ومستمرّة؛ ولذلك عادةً ما يكون من المناسب افتراض أنّ أيّ عقود (على سبيل المثال: لغرض بناء أيّ عقارات تطويرية، أو لبيعها، أو تأجيرها عند إنجاز العمل بها) ستنتقل إلى المشتري في تبادل افتراضيّ حتى وإن لم تكن هذه العقود يمكن التنازل عنها في أيّ تبادل فعليّ. ويكون الاستثناء في حالة توفر أيّ أدلة على وجود خطورة غير عادية ناجمة عن تقصير أحد المتعاقدين في تاريخ التقييم.

١٢. الاعتبارات الخاصة بالإقراض المضمون

١٢.١. عادةً ما تكون القيمة السوقية الأساس المناسب لتقييم الإقراض المضمون. ولكن ينبغي الأخذ في الاعتبار عند النظر في قيمة أيّ عقارات تطويرية احتمالية أن تصبح أيّ عقود سارية، مثل: عقود البناء، أو بيع أو تأجير المشروع المنجز باطلة أو قابلة للبطلان في حال كان أحد المتعاقدين طرفًا في إجراءات إثبات الإعسار. كما ينبغي الأخذ في الاعتبار أيّ التزامات تعاقدية يمكن أن يكون لها تأثيرٌ جوهري على القيمة السوقية؛ لذلك يمكن أن يكون من المناسب إبراز المخاطر المعرض لها أيّ مقرض بسبب أيّ مشتر محتمل للعقار لا تتوفر لديه ميزة وجود عقود بناء أو عقود إيجار وعقود بيع وأيّ كفالات و ضمانات مرتبطة بها حال حدوث أيّ تخلف عن السداد من جانب المقترض.

١٢.٢. لتوضيح زيادة المخاطر التي يتضمنها تقييم العقارات التطويرية لغرض الإقراض المضمون أو لأيّ غرض آخر، ينبغي على المقيم عند تقييم العقارات التطويرية تطبيق طريقتين مناسبتين ومعترف بهما على الأقل لكل مشروع تقييم حيث أنه في هذا النوع عادةً ما تكون «المعلومات أو المدخلات الحقيقية الممكن جمعها لطريقة واحدة غير كافية للوصول إلى نتيجة موثوقة» (انظر الفقرة ٤.١ من المعيار ١.٥، أساليب وطرق التقييم).

١٢.٣. يجب أن يكون المقيم قادر على تفسير اختيار أساليب التقييم المستخدمة كما ينبغي أن يقدم قيمة العقار المطور «كما هو» (المرحلة الحالية من التطوير) و«كما هو مقترح» (التطوير بعد إكتماله) وتسجيل الإجراءات المتبعة والأساس المنطقي للقيمة الناتجة» (انظر الفقرات ١.٣، ٢.٣ من المعيار ١.٣ إعداد التقارير).

المعيار . . ٥ - الأدوات المالية

المحتويات	الفقرات
المتطلبات	١.
نبذة عامة	٢.
مقدمة	٣.
أساليب وطرق التقييم	٤.
أسلوب السوق	٥.
أسلوب الدخل	٦.
أسلوب التكلفة	٧.
اعتبارات خاصة بالأدوات المالية	٨.
مدخلات التقييم	٩.
تعديلات مخاطر الائتمان	١٠.
السيولة ونشاط السوق	١١.
ضبط التقييم والموضوعية	١٢.

١. نبذة عامة

١.١. تنطبق المبادئ التي تتضمنها المعايير العامة على تقييمات الأدوات المالية، ويتضمن هذا المعيار التعديلات والمتطلبات الإضافية فقط أو أمثلة معينة لكيفية تطبيق المعايير العامة على التقييمات التي ينطبق عليها هذا المعيار.

٢. مقدمة

٢.١. الأداة المالية هي عقدٌ ينشئ حقوقًا والتزامات بين أطراف محددة لتحصيل النقود أو دفعها، أو أيّ مقابل ماليّ آخر. وتشمل هذه الأدوات المشتقات أو الأدوات المحتملة الأخرى، والصكوك الهجينة، والدخل الثابت، والمنتجات المهيكلة، وأدوات حقوق الملكية، ولكن لا تقتصر عليها. كما يمكن إنشاء الأداة المالية من خلال مجموعة من الأدوات المالية الأخرى في المحفظة لتحقيق نتائج مالية صافية محددة.

٢.٢. يُطلب تقييم الأدوات المالية (في المعيار ٥.٠) لأغراض مختلفة، فعلى سبيل المثال وليس الحصر:

أ) عمليات الاستحواذ والدمج، وبيع الشركات/المنشآت، أو أجزاء منها.

ب) البيع والشراء.

ج) التقارير المالية.

د) المتطلبات التنظيمية، وبصفة خاصة الاشتراطات الخاصة بالقدرة على الوفاء بالالتزامات المصرفية.

هـ) المخاطر الداخلية وإجراءات الامتثال.

و) الضرائب.

ز) التقاضي.

٢.٣. يُتطلب فهم الأداة محل التقييم فهمًا شاملًا لتحديد المعلومات السوقية المناسبة المتاحة لأدوات أخرى مطابقة أو مماثلة ومن ثم تقييمها. وتتضمن مثل هذه المعلومات أسعار معاملات نُقِّدت مؤخرًا لأداة مطابقة أو مشابهة، أو عروض الأسعار من السماسرة، أو من جهات تحديد الأسعار، أو مؤشرات أو أية مدخلات أخرى في عملية التقييم مثل: منحنى سعر الفائدة، أو تقلبات الأسعار، أو مؤشرات، أو أيّ مدخلات متعلقة بعملية التقييم.

٢.٤. لضمان الامتثال مع متطلبات تأكيد هوية وحالة المقيم عندما تُعد المنشأة القابضة التقييمات التي يستخدمها المستثمر الخارجي، أو السلطات التنظيمية، أو المنشآت الأخرى، في المعيار ١.١ «نطاق العمل»، الفقرة ٢.٣، (أ)، يجب الإشارة إلى البيئة الرقابية الموجودة، كما هو مطلوب في المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» والمعيار ٥.٥ «الأدوات المالية» الفقرات ١.١، ١٢.٣، ١٢.٣ عن البيئة الرقابية.

٢.٥. يجب أخذ الفقرات التالية في الحسبان لضمان الامتثال لمتطلبات تحديد الأصول والالتزامات محل التقييم في المعيار ١.١ «نطاق العمل»، الفقرة ٢.٣، (د):

- (أ) فئة أو فئات الأدوات المالية التي يتم تقييمها.
- (ب) ما إذا كان التقييم للأدوات الفردية أو المحفظة بأكملها.
- (ج) وحدة الحساب.

٢.٦. تنص الفقرات ٢.٢، ٢.٤-٢.٦ في المعيار ١.٢ «الامتثال للمعايير وأعمال البحث والاستقصاء» على أنّ أعمال البحث والاستقصاء اللازمة لدعم التقييم يجب أن تكون كافية لغرض مهمة التقييم. ولدعم هذه الأعمال يجب جمع ما يكفي من الأدلة من المُقيّم أو طرف خارجي موثوق ويمكن الاعتماد عليه. وللامتثال لهذه المتطلبات يجب النظر فيما يلي:

- (أ) يجب اعتبار جميع بيانات السوق التي تستخدم أو تعتبر مدخلًا في عملية التقييم والتحقق من صحتها حسب الحاجة.
- (ب) ينبغي اختيار النموذج المستخدم لتقدير قيمة الأداة المالية لتوضيح الشروط التعاقدية والاقتصادية للأداة المالية على نحو ملائم.
- (ج) عند توفر ملاحظات للأسعار أو مدخلات سوقية من أدوات مالية مماثلة ينبغي تعديل تلك المدخلات المفترضة من مقارنة الأسعار أو المدخلات الملاحظة لتعكس الشروط التعاقدية والاقتصادية للأداة المالية محل التقييم.
- (د) حيثما كان ذلك ممكنًا يفضل استخدام أساليب متعددة في التقييم. ويجب على المُقيّم شرح وتوثيق الفروق في القيمة إذا نتج عن الأساليب المستخدمة اختلافات في القيمة.

٢٠٧. يجب النظر في الدرجة المناسبة لتفصيل التقرير كي يتوافق مع متطلبات الإفصاح لأسلوب التقييم في المعيار ١.٣ «إعداد التقارير»، الفقرة ٢٠١. ويختلف شرط الإفصاح للمعلومات في تقرير التقييم حسب نوع الأداة المالية. وينبغي توفير معلومات كافية تسمح لمستخدمي التقرير من فهم طبيعة كل فئة من فئات الأدوات محل التقييم والعوامل الأساسية التي تؤثر على القيمة. ويجب تجنب المعلومات التي لا تساعد في فهم طبيعة الأصول أو الالتزامات، أو التي تحجب العوامل الأساسية التي تؤثر على القيمة.

وعند تحديد مستوى الإفصاح المناسب يجب أن يؤخذ في الاعتبار ما يلي:

(أ) الأهمية المادية: قيمة الأداة المالية أو فئة من الأدوات بالنسبة للقيمة الإجمالية لأصول والالتزامات المنشأة أو المحفظة محل التقييم.

(ب) عدم اليقين: يمكن أن تخضع قيمة الأداة المالية لحالة من عدم اليقين في تاريخ التقييم نظرًا لطبيعة الأداة، أو النموذج أو المدخلات المستخدمة، أو تغيرات السوق الشاذة. وينبغي الكشف عن سبب وطبيعة أي شكٍّ جوهريّ.

(ج) التعقيد: كلما زاد تعقيد الأداة كلما زاد مستوى التفصيل المطلوب لضمان أنّ الافتراضات والمدخلات التي تؤثر على القيمة تم شرحها بوضوح.

(د) قابلية المقارنة: يمكن أن تختلف الأدوات ذات الأهمية الخاصة للمستخدمين مع مرور الوقت. وتعزز فائدة تقرير التقييم أو أيّ إشارة أخرى إلى التقييم إذا كان تعكس مطالب المعلومات للمستخدمين مع تغير ظروف السوق، ولكن كي تكون ذات معنًى ينبغي للمعلومات المقدمة أن تسمح بالمقارنة مع الفترات السابقة.

(هـ) الأدوات الأساسية: إذا كانت التدفقات النقدية لأداة مالية تنشأ من أو تأمنها أصول أو التزامات أساسية محددة فإنّه يجب توضيح العوامل التي تؤثر على القيمة الأساسية من أجل مساعدة المستخدمين على فهم كيفية تأثير القيمة الأساسية على القيمة المقدرة للأداة المالية.

٣. أسس القيمة

٣٠١. وفقًا للمعيار ١.٤ «أسس القيمة»، يجب على المقيم اختيار الأساس/الأسس المناسبة للقيمة عند تقييم الأدوات المالية.

٣٠٢. يتم تقييم الأدوات المالية في كثير من الأحيان باستخدام أسس القيمة التي تحددها كيانات/منظمات غير مجلس معايير التقييم الدوليّة (بعض الأمثلة المذكورة منها في المعيار ١.٤ «أسس القيمة») ويقع على عاتق المُقيّم فهم واتباع القوانين، والسوابق القضائية، واللوائح التفسيرية الأخرى ذات الصلة لأسس القيمة تلك اعتبارًا من تاريخ التقييم.

٤. أساليب وطرق التقييم

٤.١. يجب على المُقيّم عند اختيار الأسلوب والطريقة المناسبة للالتزام بمتطلبات المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» إضافةً إلى متطلبات هذا المعيار.

٤.٢. يمكن تطبيق أساليب التقييم الرئيسية الثلاثة المذكورة في المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم» لتقييم الأدوات المالية.

٤.٣. تعتمد معظم أساليب التقييم المستخدمة في الأسواق المالية على الأساليب الوارد وصفها في المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، وهي أسلوب السوق، وأسلوب الدخل، وأسلوب التكلفة. ويصف هذا المعيار الطرق المتعارف عليها الاستخدام والأمور التي يلزم أخذها في الاعتبار أو المعطيات والمدخلات اللازمة عند تطبيق هذه الطرق.

٤.٤. من المهم التأكيد عند استخدام أيّ طريقة تقييم أو نموذج معين أنّه يتناسب تمامًا مع معلومات السوق الملاحظ دوريًا لضمان أنّ النموذج يبين ظروف السوق الحالية. وعند تغير ظروف السوق يمكن أن يكون من الضروري تغيير النموذج أو إدخال تعديلات إضافية على مدخلات التقييم. وينبغي أن تتم هذه التعدي لضمان اتساقها مع أساس التقييم المطلوب والذي يحدده الغرض من التقييم، انظر إطار عمل معايير التقييم الدوليّة.

٥. أسلوب السوق

٥.١. يعد السعر الذي يتم الحصول عليه من الإتجار في منصة تبادل معترف بها في نفس وقت التقييم أو تاريخه أو تاريخ مقارب له المؤشر الأفضل للقيمة السوقية للأداة مماثلة. وفي الحالات التي لا تتم فيها معاملات جديدة ملاءمة فإنّه يمكن لدليل الأسعار المعروضة أو المقدمة أو المعاملات الخاصة أن تفي بالغرض.

٥.٢. يمكن أن يكون من الضروري إجراء تعديلات على المعلومات المتعلقة بالسعر إذا كانت الأداة المالية الملاحظة تختلف عن الأداة محل التقييم، أو إذا لم تكن المعلومات حديثة بما يكفي لتكون ذات صلة، على سبيل المثال: إذا كان السعر الملاحظ متاخمًا لأدوات مماثلة خاصة واحدة أو أكثر تختلف عن الأداة محل التقييم عندها ينبغي تعديل المدخلات الضمنية للسعر المقارن ليعكس الشروط المحددة للأداة المالية محل التقييم.

٣.٥. يجب أن يفهم مُقيّم كيف تم اشتقاق السعر عند الاعتماد على سعر من خدمات التسعير؟

٦. أسلوب الدخل

٦.١. يمكن تحديد قيمة الأداة المالية باستخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة. وتحدد البنود والشروط الخاص بالأداة أو تسمح بتقدير التدفقات النقدية غير المخصومة. وجرت العادة أن تنص شروط وأحكام الأدوات المالية على ما يلي:

(أ) توقيت التدفقات النقدية، أي متى تتوقع المنشأة تحقيق التدفقات النقدية من الأداة المالية؟

(ب) حساب التدفقات النقدية، على سبيل المثال: بالنسبة لأدوات الدين تكون معدل الفائدة المطبق عليها، وبالنسبة للأدوات المشتقة فهي عبارة عن كيفية حساب التدفقات النقدية وعلاقتها بالمؤشرات أو الأداة الأساسية.

(ج) توقيت وشروط أيّ خيارات في العقد، مثل: خيارات البيع أو الشراء، أو الدفعات المقدمة، أو خيارات التمديد أو التحويل.

(د) حماية حقوق أطراف الأداة، أي الشروط والأحكام المتعلقة بمخاطر الائتمان في أدوات الدين أو الأولوية على الأدوات المحتفظ بها أو ترتيبها.

٦.٢. عند تحديد معدل الخصم المناسب، من الضروري تقدير العائد المطلوب من الأداة للتعويض عن التكلفة الزمنية للأموال والمخاطر المتعلقة بما يلي:

(أ) شروط وأحكام الأداة، مثل: أولوية ترتيبها.
(ب) مخاطر الائتمان، أي عدم اليقين بشأن قدرة الأطراف المقابلة على سداد المدفوعات عند استحقاقها.

(ج) سيولة الأداة وقابليتها للتسويق وإمكانية تداولها.

(د) مخاطر التغييرات في البيئة النظامية أو القانونية.

(هـ) الموقف الضريبي للأداة.

٦.٣. عندما لا تعتمد التدفقات النقدية المستقبلية على مبالغ ثابتة متعاقد عليها فيتم إجراء تقديرات للدخل المحتمل لتوفير المدخلات اللازمة. ويتطلب تحديد معدل الخصم افتراضات بشأن المخاطر. وعند تحديد معدل الخصم يجب أن يعكس هذه المخاطر ويكون متوافقًا مع التدفقات النقدية، مثلًا: إذا كانت التدفقات النقدية مقاسة بدون خسائر الائتمان عندئذ يجب خفض معدل الخصم بما يقابل مخاطر الائتمان. واعتمادًا على الغرض من التقييم فإن المعطيات والمدخلات والافتراضات في نموذج التدفقات النقدية يتطلب أن تبين المدخلات والافتراضات التي يستخدمها المشاركون في السوق أو تلك التي تعتمد على توقعات الطرف المحتفظ بالأداة أو أهدافه، فعلى سبيل المثال: إذا كان هدف التقييم هو تحديد القيمة السوقية أو القيمة العادلة كما ورد تعريفها في المعايير الدوليّة لاعداد التقارير المالية IFRS عندئذ ينبغي أن تبين تلك الافتراضات، افتراضات المشاركين في السوق، أما إذا كان الغرض هو قياس أداء أصل مقابل مؤشرات استرشادية حددتها الإدارة أو معدل عائد داخليّ مستهدف عندئذ يمكن أن تكون الافتراضات البديلة خيارًا ملائمًا.

٧. أسلوب التكلفة

٧.١. يجب على المُقيّم عند تطبيق أسلوب التكلفة الالتزام بمتطلبات الفقرات ٧.١٤-٧.١٨ من المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم».

٨. اعتبارات خاصة بالأدوات المالية

٨.١. تتناول الأقسام التالية قائمة غير حصرية من الموضوعات المتعلقة بتقييم الأدوات المالية:

- أ) مدخلات التقييم (القسم ٩).
- ب) مخاطر الائتمان (القسم ١٠).
- ج) السيولة ونشاط السوق (القسم ١١).
- د) البيئة الرقابية (القسم ١٢).

٩. مدخلات التقييم

٩.١. من الضروري معرفة مجموعة البيانات المستخدمة كمدخلات للتقييم وفهم مصادرها والتعديلات المدخلة عليها (إن وجدت) من قبل المزود وفقاً للفقرة ١.٧ من المعيار ١.٥ «أساليب وطرق التقييم»، وذلك لتحديد مدى استخدام مدخلات التقييم والاعتماد عليها.

٩.٢. يمكن أن تأتي معطيات ومدخلات التقييم أو مصادر البيانات من مصادر مختلفة، ومن مصادر المعطيات والمدخلات المستخدمة والشائعة، وعروض أسعار السماسرة والوسطاء، وخدمات التسعير المتفق عليها، وأسعار الأدوات المقارنة من أطراف ثالثة، أو خدمات التسعير السوقية. ويمكن في كثير من الأحيان اشتقاق المدخلات الضمنية من تلك الملاحظات، مثل: تقلب الأسعار والعوائد.

٩.٣. عند تقييم صحة عروض أسعار السماسرة كدليل على مدى تسعير المشاركين للأصل، ينبغي على المُقيّم مراعاة ما يلي:
أ) رغبة السمسار كما جرت العادة في تقديم عروض سوقية للأدوات الأكثر شيوعاً، ويمكن أن لا يوفر تغطيةً للأدوات الأقل سيولة؛ ونظراً لأن السيولة تقل بمرور الوقت في الغالب، ويمكن أن يكون من الصعب إيجاد عروض أسعار للأدوات القديمة.

ب) ينصب اهتمام السمسار في المتاجرة وليس دعم عملية التقييم، حيث لا يوجد دافع له للبحث عن عروض أسعار مقدمة لعملية تقييم بنفس قدر المعلومات المقدمة عن عملية شراء أو بيع فعلية. وبالطبع من شأن هذا التأثير على جودة المعلومات المتاحة. ويُطلب من المُقيّم فهم ما إذا كان سعر السمسار ملزماً قابلاً للتنفيذ أو نظرياً غير ملزم. وفي حالة السعر غير الملزم يُطلب من المُقيّم جمع معلومات إضافية لفهم ما إذا كان ينبغي تعديل السعر أو حذفه من التقييم.

ج) وجود مشكلة تضارب مصالح عندما يكون السمسار هو الطرف المقابل لأداة من الأدوات.

د) عادةً ما يكون لدى السماسرة والوسطاء الحافز للمتاجرة.

٩,٤. تعمل خدمات التسعير المتفق عليها من خلال جمع المعلومات السعرية عن الأداة من العديد من المشاركين. وتبين هذه الخدمات مجتمعا من عروض الأسعار من مصادر مختلفة بتعديل إحصائي أو بدونه لتبين الانحرافات المعيارية أو توزيع عروض الأسعار. وتتغلب خدمات التسعير المتفق عليها على مشاكل تضارب المصالح المرتبطة بالسماسة المتعاملين، لكن التغطية التي توفرها هذه الخدمات محدودة بالنسبة لعروض الأسعار من جانب سمسار واحد. وكأي مجموعة من البيانات المستخدمة كمعطيات للتقييم يجب فهم المصادر وكيف يتم تعديلها إحصائيا بواسطة مقدمها لمعرفة درجة الاعتماد عليها في عملية التقييم، ولكن فيما يتعلق بسعر السمسار فإنه يمكن أن لا يكون من الممكن العثور على مدخلات مناسبة لجميع الأدوات المالية في جميع الأسواق. إضافة إلى ذلك فإن سعر الإجماع على الرغم من اسمه يمكن أن لا يشكل بالضرورة «إجماع» السوق، بل هو مجرد تقدير إحصائي للمعاملات السوقية أو الأسعار المدرجة في الآونة الأخيرة؛ ولذلك يحتاج المُقيّم أن يعرف كيف تم تقدير السعر المجمع عليه وإذا كانت هذه التقديرات معقولة مقارنة بالأداة محل التقييم. وغالبا ما يمكن اشتقاق المعلومات والمدخلات المتعلقة بتقييم الأدوات عديمة السيولة من خلال عمليات مماثلة (انظر القسم ١١ لمزيد من التفاصيل).

١.١. مخاطر الائتمان

١.١.١. يعد فهم مخاطر الائتمان جانباً مهماً من جوانب تقييم الأدوات المالية والأهم من ذلك جهة الإصدار. وفيما يلي بعض العوامل المشتركة التي يجب أخذها في الاعتبار عند تحديد وقياس مخاطر الائتمان:

أ) مخاطر الطرف الآخر: لا تقتصر القوة المالية للمصدر (جهة الإصدار) أو لأي جهة داعمة للائتمان على النظر في التسلسل التاريخي للتداول والربحية للمنشأة المعنية فقط بل يُؤخذ في الاعتبار أداء وتوقعات القطاع التي تعمل فيه بشكل عام. إضافة إلى مصدر الائتمان، يجب أن ينظر المُقيّم أيضاً في المخاطر الائتمانية للأطراف المتناظرة للأصول أو التزامات محل التقييم. في حالة وجود عملية إعادة تنظيم المنشأة تتطلب العديد من الولايات القضائية نقل بعض المشتقات من خلال الطرف المقابل المركزي لكي يخفف الخطر، ومع ذلك يحتاج إلى النظر في مخاطر الطرف المقابل المتبقية.

ب) يحتاج المُقيّم إلى أن يكون قادرٌ على التفريق بين مخاطر الائتمان للأداة المالية ومخاطر الائتمان للمصدر أو الطرف المقابل. عمومًا لا تعتبر مخاطر الائتمان للمصدر أو الطرف المقابل ضمانات محددة تتعلق بالأداة المالية.

ج) تحديد الأولوية والترتيب: يعتبر تحديد أولوية الأداة أمرٌ في غاية الأهمية عند تقييم مخاطر الإعسار. ويمكن أن يكون لأدوات أخرى الأولوية على أصول المُصدر أو التدفقات النقدية التي تدعم الأداة.

د) الرفع المالي: يؤثر مبلغ القرض المستخدم لتمويل الأصول التي يشتق منها عائد الأداة المالية على تذبذب العوائد لجهة الإصدار كما يمكن أن يؤثر ذلك على مخاطر الائتمان أيضًا.

هـ) اتفاقات المقاصة والتسوية: عندما تكون الأدوات المشتقة في إطار حياة مشتركة بين أطراف مقابلة يمكن تقليل مخاطر الائتمان بعقود مقاصة تحد من الالتزامات الخاصة بصافي قيمة المعاملات، أي إذا أصبح أحد الأطراف معسرًا يكون للطرف الآخر الحق في مقاصة المبالغ المستحقة للطرف المعسر مقابل المبالغ المستحقة بموجب أدوات أخرى.

و) الحماية من التخلف عن السداد: تحتوي العديد من الأدوات على بعض أشكال الحماية لخفض مخاطر عدم الدفع لحامل الأداة. ويمكن للحماية أن تأخذ شكل ضمان من الغير، أو عقد تأمين، أو عقود مبادلة للديون في حالة التخلف عن السداد، أو أصول لدعم الأداة أكثر من المطلوب للسداد. ويمكن كذلك تقليل مخاطر عدم السداد إذا تم تحميل الأدوات الثانوية بالخسائر الأولى عوضًا عن الخسائر المحملة على الأصول الأساسية، ومن ثم تقل المخاطر عن الأدوات الممتازة. وعندما تكون الحماية على شكل ضمان، أو عقد تأمين، أو عقود مبادلة للديون في حالة التخلف عن السداد فيجب تحديد طبيعة الطرف الذي يؤمن الحماية بالإضافة إلى تقييم الملاءة الائتمانية لهذا الطرف. ولا يقتصر تقييم الملاءة الائتمانية للغير على الوضع الحالي فقط، بل يتضمن الآثار الأخرى الممكنة لضمانات أو عقود تأمين أخرى التزم بها، وإذا كان مُقدم الضمان قد ضمن العديد من الأوراق المالية للديون المضمونة فإنّ مخاطر عدم الأداء تزداد بدرجة كبيرة.

٢.١.١. بالنسبة للأطراف التي تتاح لها معلوماتٌ محدودةٌ، وإذا وجدت عمليات متاجرة ومبادلات ثانوية للادوات المالية، عندئذٍ يمكن الحصول على بيانات كافية من السوق تقدم الأدلة والشواهد لإجراء التعديلات والتسويات المناسبة للمخاطر. إذا لم توجد تلك البيانات، يمكن لمؤشرات الائتمان المنشورة للمنشآت التي لديها خصائص مخاطر مشابهة، أو تقديرات التصنيف الائتماني للطرف الذي يستخدم معلوماته المالية الخاصة، أن تساعد في هذه العملية. وينبغي أن تؤخذ الحساسيات المتباينة للالتزامات المختلفة لمخاطر الائتمان، مثل الضمانات واختلافات السداد أو كليهما في الحسبان عند تقييم أفضل مصدر لبيانات ومعلومات الائتمان المناسبة. وتعتمد التعديلات والتسويات الخاصة بالمخاطر أو هامش الائتمان على المبلغ الذي يطلبه المشارك في السوق لأداة مالية محددة محل التقييم.

٣.١.١. تعتبر مخاطر الائتمان المرتبطة بالتزام ما مهمةً بالنسبة لقيمتها؛ لأنَّ مخاطر الائتمان على المصدر وثيقة الصلة بقيمة هذه المخاطر في أيّ عملية تحويل للالتزام. وعندما تقتضي الضرورة تحويل الالتزام بغض النظر عن أيّ قيود ومعوقات فعلية مفروضة على قدرة الأطراف المقابلة للقيام بذلك، فعلى سبيل المثال: للامتثال لمتطلبات التقارير المالية نجد أنَّ هناك العديد من المصادر المحتملة لإظهار مخاطر الائتمان الخاصة عند تقييم الالتزامات. ويتضمن ذلك منحى العائد لسندات المنشأة ذاتها، أو دين آخر جرى إصداره، أو هوامش عقود مبادلة الائتمان (الديون) في حالات عدم السداد، أو بالرجوع إلى قيمة الأصل المماثل. ومع ذلك ففي كثير من الحالات نجد أنَّ مصدر الالتزام لا تكون لديه القدرة على تحويل الالتزام ويمكنه فقط أن يقوم بتسويته مع الطرف المقابل.

٤.١.١. ضمانات السداد: لا بد من النظر في الأصول التي تراجع عنها مالك الأداة في حال التخلف عن السداد. ويحتاج المُقيّم خصوصًا أن يفهم ما إذا كان حق الرجوع هو لجميع أصول الجهة المصدرة أو فقط لأصول محددة. وكلما زادت قيمة وسيولة الأصول التي رجعت في حال التخلف عن السداد، كلما انخفضت المخاطر الكلية للأداة بسبب زيادة الاسترداد والتحسين. وحتى لا يتم الحساب مرتين يحتاج المُقيّم إلى النظر فيما إذا كانت الضمانات تم حسابها في جزء آخر من الميزانية العمومية.

٥.١.١. عند إجراء تعديلات وتسويات من أجل الائتمان الخاص فمن المهم دراسة طبيعة الضمانة المتاحة للالتزامات محل التقييم. وعادةً ما تعمل الضمانة المقدمة على نحو منفصل قانونيًا عن جهة الإصدار على الحد من مخاطر الائتمان. وإذا كانت الالتزامات خاضعةً لإجراءات ضمان يومية عندئذ لا تكون هناك حاجةً إلى إدخال تعديلات وتسويات جوهرية بشأن مخاطر الائتمان الخاص؛ لأنَّ الطرف المقابل محميٌّ من الخسارة في حالة عدم السداد.

١١. السيولة ونشاط السوق

١.١.١. تتراوح الأدوات المالية ما بين أدوات يتم الاتجار فيها بشكل منتظم في بورصات عامة بكميات كبيرة، وتلك المحجوزة والمتفق عليها بين طرفين غير قادرين على التحويل للغير. ويعني هذا التنوع في الأدوات المالية أن تقييم سيولة الأداة أو المستوى الحالي لنشاط السوق أمرٌ مهمٌ في تحديد أسلوب التقييم الأكثر ملاءمةً.

٢.١.١. يمكن التمييز بين السيولة ونشاط السوق، ذلك أنَّ سيولة الأصل هي مقياسٌ لمدى سهولة وسرعة تحويله مقابل قيمة نقدية أو ما في حكمها. أما نشاط السوق فهو مقياسٌ لحجم التداول خلال فترة زمنية معلومة وهو مقياسٌ نسبيٌّ أكثر من كونه مقياسًا مطلقًا، ولا يعني دائمًا انخفاض نشاط السوق أنَّ الأداة المالية تفتقر إلى السيولة.

٣.١.١. على الرغم أنَّ انعدام السيولة والمستويات المنخفضة لنشاط السوق تعد مفاهيم منفصلة إلا أنَّ كلاهما يمثلان تحديات للتقييم نتيجة النقص في بيانات السوق المناسبة، سواءً البيانات الموجودة في تاريخ التقييم أو تلك التي تتعلق بأصل مماثل بطريقة كافية ويُعتمد عليها. وكلما قلت السيولة أو تراجع نشاط السوق زاد الاعتماد على أساليب التقييم التي تستخدم تقنيات لإدخال تعديلات أو تسويات أو وزن على المعطيات والمدخلات استنادًا إلى أدلة المعاملات الأخرى لتعكس إما التغيرات السوقية أو الخصائص المختلفة للأصل.

١٢. البيئة الرقابية والموضوعية

١٢.١. تتكون البيئة الرقابية من الحوكمة الداخلية وإجراءات الرقابة الموجودة بهدف زيادة ثقة من يمكن أن يعتمد على التقييم في عملية التقييم ونتائجه. وعندما يعتمد مُقيّمٌ خارجيٌّ على تقييم داخليٍّ يجب عليه النظر في مدى كفاءة واستقلال البيئة الرقابية للتقييم.

١٢.٢. يتضح بالمقارنة مع فئات الأصول الأخرى أنّ تقييم الأدوات المالية يكون عادةً داخليًا حيث تقوم المنشأة بتقييم أدواتها ذاتيًا. وتثير التقييمات الداخلية الشك في استقلالية المُقيّم، ومن ثم تشكل خطرًا على موضوعية التقييمات المقدمة. الرجاء الرجوع إلى الفقرات ٤.١، ٤.٢ و ٤.٣ في إطار معايير التقييم الدوليّة فيما يخص التقييمات التي يقوم بها المقيمون الداخليون والتأكيد على الإجراءات لضمان موضوعية التقييم والخطوات التي ينبغي اتخاذها لضمان وجود بيئة رقابية كافية للحد من التهديدات التي يتعرض لها استقلالية التقييم. ويتم تسجيل العديد من المنشآت التي تتعامل مع تقييم الأدوات المالية وتنظيمها من قبل المنظمات المالية القانونية. ويتطلب معظم المنظمين الماليين من البنوك أو الجهات الأخرى الخاضعة للتنظيم التي تتعامل مع الأدوات المالية أن تكون لها إجراءات مستقلة للتحقق من الأسعار بحيث تعمل بشكل منفصل عن مكاتب التداول لإعداد التقييمات اللازمة للتقارير المالية أو لحساب دليل رأس المال التنظيمي حسب ضوابط التقييم المحددة التي تتطلبها الأنظمة التنظيمية المختلفة. مع أنّ هذا خارج نطاق هذا المعيار إلا أنه كمبدأ عام ينبغي على التقييمات التي تُعدها إدارة واحدة من المنشأة والتي سيتم تضمينها في البيانات المالية أو الاعتماد عليها من قبل أطراف ثالثة أن تخضع للتدقيق والموافقة من قبل إدارة مستقلة للمنشأة. وينبغي أن تكون السلطة المطلقة لمثل هذه التقييمات منفصلةً ومستقلةً تمامًا عن عوامل المخاطرة. وتختلف الوسائل العملية لتحقيق الفصل بين الوظائف وفقًا لطبيعة المنشأة، ونوع الأداة المالية محل التقييم والأهمية المادية لقيمة فئة معينة من الأدوات بالنسبة للهدف العام. وينبغي أن تحدد البروتوكولات والضوابط المناسبة بعد دراسة متأنية لتهديدات الموضوعية من وجهة نظر طرف ثالث يعتمد على التقييم.

- ٣،١٢. ينبغي النظر في العناصر التالية من عملية التقييم عند الوصول إلى ضوابط البيئة الرقابية للتقييم:
- (أ) إنشاء مجموعة حوكمة مسؤولة عن سياسات وإجراءات التقييم، والإشراف على عملية التقييم التي تقوم بها المنشأة، وضمّ بعض الأعضاء الخارجيين غير المنتمين للمنشأة.
- (ب) أنظمة لضمان الامتثال للأنظمة إذا أمكن.
- (ج) بروتوكول ينظم تواتر وتكرار وأساليب معايرة واختبارات نماذج التقييم.
- (د) قواعد التحقق من صحة تقييمات محددة بواسطة خبراء داخليين وخارجيين،
- (هـ) قواعد التحقق الدوري المستقل نموذج أو نماذج التقييم.
- (و) تحديد الحدود أو الأحداث التي تستدعي إجراءات بحث واستقصاء شامل أو متطلبات الاعتماد والموافقة الإضافية.
- (ز) تحديد إجراءات لتحديد المعطيات والمدخلات المهمة والتي تكون غير ملحوظة بشكل مباشر في السوق، وذلك بتشكيل لجان تسعير ولجان مراجعة.

معايير التقييم الدولية

يحتوي هذا الكتاب على الإطار العام لمعايير التقييم الدولية، والمعايير العامة، ومعايير الأصول، وتطبيقات التقييم، وقد أصدر في الأول من يوليو 2020.

مجلس معايير التقييم الدولية

4 Lombard St, LONDON, EC3V 9AA, UK
www.ivsc.org

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين

طريق أسس ابن مالك، ١٣٣٢١ حي الصحافة، الرياض،
ص.ب. 8109 المملكة العربية السعودية.
WWW.TAQEEM.GOV.SA

