



دليل الممارسة المهنية لمقيمي المنشآت الاقتصادية Business Valuation Manual

٢) الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين ، ١٤٤٠ هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين
دليل الممارسة المهنية لمقيمي المنشآت الاقتصادية. / الهيئة
السعودية للمقيمين المعتمدين -. الرياض ، ١٤٤٠ هـ

٢٨٥ ص ؛ .سم

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٩١١٩٨-٩-٠

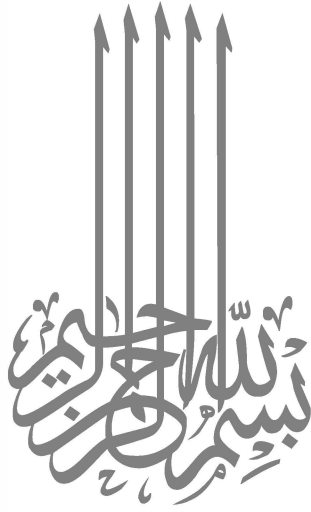
١- المنشآت - تقديرات - السعودية أ.العنوان

١٤٤٠/٤٣٠٧

٦٩٢,٥٠٩٥٣١ ديوي

رقم الإيداع: ١٤٤٠/٤٣٠٧

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٩١١٩٨-٩-٠



المحتويات

007	1. مقدمة
008	1.1 الغرض
011	1.2 مسرد المصطلحات.
025	1.3 المراجع
027	2. إجراءات ما قبل التكليف
028	2.1 قبول التكليف
029	2.2 فهم طبيعة العملاء والتواصل معهم
048	2.3 إدارة المخاطر
062	2.4 التخطيط للعمل
067	2.5 نطاق العمل والجدول الزمني
078	2.6 حساب الأتعاب
080	2.7 العرض
082	2.8 خطاب التكليف
086	2.9 اتفاقية اتحاد الشركات
091	3. تنفيذ التكليف
092	3.1 مقدمة
092	3.2 عملية التقييم
094	3.3 تعريف التكليف
094	3.4 تجميع البيانات
096	3.5 تحليل الأصل محل التقييم
096	3.6 تحليل بيئة الأعمال
097	3.7 تحليل البيانات المالية التاريخية
100	3.8 أساليب وطرق التقييم
144	3.9 صافي الدين
146	3.10 الأصول غير التشغيلية
150	3.11 علاوة السيطرة والخصم على عدم السيطرة وقابلية التسويق
159	4. إعداد التقارير
160	4.1 أحكام عامة
161	4.2 أشكال التقرير
161	4.3 محتويات تقرير التقييم
167	4.4 ملخص التقرير أو العرض
171	5. إنهاء التكليف
172	1.5 أعمال التسجيل والتوثيق
175	2.5 تعليمات الإنهاء
176	3.5 إدارة التعليمات المتكررة
177	4.5 إجراءات التعامل مع الشكاوى

179	6. الملاحق
180	6.1 الملحق أ: قواعد السلوك المهني الخاص بالهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم)
192	6.2 الملحق ب: اللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين (فرع تقييم المنشآت الاقتصادية)
209	6.3 الملحق ج: نموذج قبول العميل والتكليف
212	6.4 الملحق د: قيمة التصفية - التعديلات المحتملة
217	6.5 الملحق هـ: قائمة المعلومات المطلوبة - تقييم الأعمال
222	6.6 الملحق و: تأكيد الاستقلالية
223	6.7 الملحق ز:
223	أ- الظروف التي يحدث فيها تضارب المصالح
224	ب- نموذج خطاب الموافقة الداخلية فيما يتعلق بتضارب المصالح المحتمل
229	6.8 ملحق ح: نموذج اتفاقية عدم إفصاح
232	6.9 الملحق ط: نموذج خطاب تكليف
244	6.10 الملحق ي: تحليل القوائم المالية - النسب الرئيسية
268	6.11 ملحق ك: تقرير التقييم - نموذج جدول المحتويات
269	6.12 الملحق ل: نموذج من تقرير موجز
270	6.13 الملحق م: نموذج خطاب الإنجاز
274	6.14 الملحق ن: نموذج قائمة تدقيق التكليف المنجز
276	6.15 الملحق س: مثال على خطاب إخلاء الطرف الخاص بالتقييم



	Series 1	Series 2
1/1/2016	0.17	5.60
2/1/2016	0.85	8.52
3/1/2016	1.56	8.74
4/1/2016	2.03	1.68
5/1/2016	2.89	5.54
6/1/2016	2.73	3.03
7/1/2016	3.49	6.00
8/1/2016	3.65	5.78
9/1/2016	4.01	4.32
10/1/2016	4.57	7.56
11/1/2016	5.45	2.43
12/1/2016	5.45	5.90
1/1/2016	0.17	5.60
2/1/2016	0.85	8.52
3/1/2016	1.56	8.74
4/1/2016	2.03	1.68
5/1/2016	2.89	5.54
6/1/2016	2.73	3.03
7/1/2016	3.49	6.00
8/1/2016	3.65	5.78
9/1/2016	4.01	4.32
10/1/2016	4.57	7.56
11/1/2016	5.45	2.43
12/1/2016	5.45	5.90



Series 2
5.60
8.52
8.74
1.68
5.54
3.03
6.00
5.78
4.32
7.56
2.43
5.90
2.43



1

مقدمة



1.1.1 تعرف عملية تقييم المنشآت الإقتصادية، وحصّة ملكية الأعمال، والأوراق المالية (يُشار إليهم فيما بعد مجتمعين بلفظ "تقييم المنشأة" أو "تقييم الأعمال") بأنها عملية التوصل إلى رأي أو تقدير للقيمة المتوقعة للمنشأة أو حصّة حقوق الملكية.

1.1.2 هناك عدة أسباب لإجراء تقييم المنشآت الاقتصادية منها ما يلي على سبيل المثال لا الحصر:

- (أ) عمليات الاندماج والاستحواذ
- (ب) التقييمات المتعلقة بالضرائب
- (ج) الاكتتابات العامة الأولية أو الصكوك
- (د) تقييم الشركات الاستثمارية
- (هـ) تحليل الإدارة الداخلية لاتخاذ القرارات المستقبلية
- (و) أغراض النزاع والتقاضي
- (ز) الحصول على مصادر تمويل خارجية
- (ح) خطة امتلاك الموظفين لأسهم الشركة
- (ط) الامتثال للأنظمة
- (ي) إعداد التقارير المالية

1.1.3 يعد الاتساق والموضوعية والشفافية عناصر أساسية لبناء وتعزيز الثقة العامة والمصداقية في عملية التقييم. ويعتمد تحقيق تلك العناصر على امتلاك المهارات والمعارف والخبرات والسلوك الأخلاقي المناسب وتطبيقها، وذلك بغية التوصل لأحكام جديدة وإبلاغ العملاء ومستخدمي التقييم الآخرين بآراء القيمة بوضوح وبشكل لا لبس فيه.

1.1.4 يجب على المقيمين عند تقييم إحدى الشركات الالتزام بميثاق أخلاقيات وسلوكيات مهنة التقييم الصادر عن الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم). وقد قامت "تقييم" بإعداد هذا الدليل لوضع مبادئ توجيهية تغطي مختلف الفروق الدقيقة في التقييم وطوال فترة التكليف، بغرض تعزيز الاتساق ونوعية الممارسة بين أعضاء "تقييم" الذين يضطلعون بتقييم المنشأة.

راجع الملحق (أ)

للتعرف على ميثاق السلوك المهني الخاص بالهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم) لمهنة التقييم.

1.1.5 تم إعداد الدليل على أساس أن كل عملية تقييم تمر بأربع مراحل، على النحو المبين أدناه:



1.1.6 يعمل هذا الدليل بمثابة دليل عملي شامل للمقيمين في تقييم المنشآت الاقتصادية من البداية إلى النهاية. حيث يحدد الدليل الخطوات التي يجب على المقيمين القيام بها، ويصف طرق التقييم المختلفة التي يجب أخذها بعين الاعتبار لتقديم تقرير قوي بالإضافة إلى وضع تطبيقات عملية على تقييم المنشآت.

1.1.7 تضمن هذه المعايير المهنية للعملاء ومستخدمي التقييم الآخرين

ما يلي:

- أ) الاتساق في الأسلوب، والمساعدة في فهم عملية التقييم ومن ثم القيمة المعلن عنها.
- ب) تقديم آراء تقييمية سديدة ومتسقة من قبل مقيّمين متمرسين يحظون بتأهيل مناسب وخبرة كافية لتنفيذ المهمة.
- ج) الاستقلالية والموضوعية والشفافية في أسلوب المقيّمين.
- د) وضوح شروط التكليف والغرض منه، يشمل ذلك الأمور التي ينبغي معالجتها والإفصاحات الواجب تقديمها.
- هـ) وضوح أساس القيمة، يشمل ذلك أي افتراضات أو اعتبارات مادية ينبغي مراعاتها.
- و) الوضوح في إعداد التقارير، بما في ذلك الإفصاح الملائم والكافي بشأن المسائل ذات الصلة عندما يُعتمد في التقييم على أطراف أخرى
- ز) الوضوح في معايير التقييم بما يتفق مثلاً مع معايير التقييم الدولية.
- ح) القيود المفروضة على توزيع التقرير والإذن المطلوب للتوزيع خارج نطاق الطرف المتعاقد.
- ط) المعلومات التي جرى الاستناد إليها من أجل التوصل إلى نتيجة التقييم.
- ي) قوة استنتاج المقيّم، أي رأي التقييم أو التقدير أو الحساب.
- ك) توضيح أن استنتاج القيمة لا يعكس "السعر" وأنه قد يكون هناك "أسعار" كثيرة لشركة معينة اعتماداً على مسائل مثل قوة التفاوض والتأزر المحتمل للمشتري وغيرها الكثير من العوامل.
- ل) ما إذا كان قد تم النظر في "الفائدة الخاصة" في تحديد القيمة.

■ صافي قيمة الأصول المعدلة (NAV):

طريقة لتقييم الأصول يجري فيها إعادة تقييم جميع الأصول والالتزامات بشكل فردي بما في ذلك الأصول والالتزامات غير المدرجة في الميزانية العمومية ويتم خصم الأصول من الالتزامات لتقدير القيمة.

■ نموذج تسعير بالمراجعة:

نموذج لتحديد أسعار الأصول والذي يتوقع عائدات الأصل باستخدام العلاقة بين الأصل وعوامل مخاطر الاقتصاد الكلي. يشبه هذا النموذج نموذج تسعير الأصول الرأسمالية.

■ النظام الأساسي للشركة:

وثيقة تضم المبادئ الإرشادية والأغراض المتعلقة بعمليات الشركة.

■ أصل أو أصول:

بغرض المساعدة في قراءة المعايير وتفادي التكرار، يشير مصطلح "الأصل" أو "الأصول" إلى البنود التي قد تخضع لعملية تكليف بالتقييم، وذلك ما لم ينص على خلاف ذلك. كما يمكن تفسير تلك المصطلحات على أنها الأصل أو مجموعة الأصول أو التزام، أو مجموعة التزامات، أو مجموعة أصول والتزامات¹.

■ أساس القيمة:

يجب أن يحدد المقيّم الأساس المناسب للقيمة عند تقييم أي عمل أو مصلحة تجارية.²

■ معامل بيتا:

مقياس يُستخدم لتقييم المخاطر أو التقلبات المنتظمة لورقة مالية أو محفظة مالية مقارنة بالسوق.

¹ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 20.1

² معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 30

■ النموذج التراكمي:

نموذج يستخدم لحساب معدل العائد المطلوب على ورقة مالية بإضافة أقساط مخاطر مختلفة. على سبيل المثال، معدل العائد الخالي من المخاطر، وقسط مخاطر حقوق الملكية، وقسط الحجم، وقسط المخاطر الخاصة بالشركة.

■ تقييم المنشآت الاقتصادية:

تحديد القيمة الاقتصادية لشركة أو عمل ما أو حصة فيها.

■ نموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM):

نموذج يستخدم لتحديد معدل العائد المتوقع لورقة مالية ذات مخاطر بإضافة قسط مخاطر لمعدل العائد على ورقة مالية خالية من المخاطر. كما يحدد النموذج الصلة بين تقلب الأسعار والعائد المتوقع للأصول، ولا سيما الأسهم.

■ هيئة السوق المالية:

الهيئة التنظيمية المالية للحكومة السعودية المسؤولة عن تنظيم أسواق رأس المال في المملكة العربية السعودية.

■ معدل الرسملة:

معدل يستخدم لتحديد معدل العائد على الأصل أو الورقة المالية. ويستخدم كذلك كمعدل خصم للفوائد الاقتصادية المستقبلية للأصل أو الورقة المالية، بحيث يتم حساب التدفق النقدي لفترة واحدة.

■ طريقة التدفقات النقدية الرأسمالية:

نموذج تقييم يتم من خلاله إجراء تقدير موحد للفوائد الاقتصادية من عملية الاستثمار بحيث يتم تحديد القيمة من خلال القسمة على معدل الرسملة، ثم يجري تطبيق الخصم عليها بعد ذلك باستخدام معدل رسملة مناسب.

■ العميل:

يشير إلى الشخص أو الأشخاص أو الجهة التي يتم إجراء التقييم لصالحها. وقد يشمل ذلك عملاء خارجيين (كما في حالة تكليف مقيّم من خلال عميل خارجي) بالإضافة إلى عملاء داخليين (كالتقييمات التي يتم إجراؤها لصالح صاحب العمل).³

■ شركات استثمارية مقفلة:

شركات استثمارية مدرجة في سوق الأسهم المالية تطرح عددًا ثابتًا من رأس المال للجمهور من خلال اكتتاب عام أولي. ثم يتم بعد ذلك هيكلية الصندوق وإدراجه وتداوله مثل الأسهم في سوق الأسهم.

■ قسط المخاطر الخاصة بالشركة:

عدم التيقن من العائد المتوقع نتيجة عوامل أخرى غير تلك العوامل المرتبطة بسوق الاستثمار، والذي يتوقع من المستثمر تحقيقه من خلال تحمل مخاطر إضافية تتعلق بالشركة.

■ طريقة الشركات العامة المقارنة (أو) طريقة الشركات

العامة الإرشادية:

طريقة تقييم ضمن أسلوب السوق تستخدم مضاعفات السوق المستمدة من أسعار الاستثمار للشركات العامة المتداولة التي تعمل في سوق تداول مفتوح النشاط في نفس مجال العمل الذي تزاوّل فيه الشركة الخاصة محل التقييم نشاطها.

■ مضاعف المعاملات القابلة للمقارنة:

مقياس مالي يستخدم في طريقة الشركات العامة المقارنة لتقييم الشركة، وعادة ما يمثل القيمة السوقية للأسهم الشركة أو رأس المال المستثمر مقسومًا على قياس الشركة.

³ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام ٢٠١٧ القسم ٢٠٢

■ **معدل النمو السنوي المركب:**

معدل النمو السنوي للاستثمار خلال فترة زمنية تزيد عن عام.

■ **تكلفة الدين:**

المعدل الفعلي الذي تدفعه الشركة من أجل الوفاء بالتزامات الديون.

■ **تكلفة حقوق الملكية:**

معدلات العائد التي يحصل عليها أصحاب حقوق الملكية نتيجة الاستثمار في أسهم شركة ما، أي تعويض تحمل مخاطر امتلاك الأصول.

■ **الأصول الضريبية المؤجلة:**

مصطلح محاسبي يظهر في الميزانية العمومية للشركة، حيث يوضح الحالة التي من المقرر أن تدفع فيها الشركة الضرائب مقدّمًا قبل قيد الأرباح أو الخسائر الضريبية التي يمكن استخدامها في المستقبل.

■ **الالتزامات الضريبية المؤجلة:**

مصطلح محاسبي يوضح الحالة التي تدفع فيها الشركة الضرائب بعد قيد الأرباح أو إعادة تقييم الأصول الثابتة.

■ **خصومات عدم القدرة على التسويق (DLOM):**

يتم تطبيق الخصم لتحديد قيمة أسهم شركة مغلقة الرأسمال والأسهم المقيدة والتي تعكس عدم القدرة على التسويق.

■ **معدل الخصم:**

معدل العائد المستخدم لحساب مجموع التدفقات النقدية المستقبلية لتحديد القيمة الحالية للاستثمار.

■ **طريقة التدفقات النقدية المخصومة:**

طريقة تقييم تدرج ضمن أسلوب الدخل، يجري خلاله خصم تدفقات الفوائد المستقبلية لاستخلاص القيمة الحالية باستخدام معدل الخصم.

■ **الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك**

■ **:(EBITDA)**

يمثل الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك.

■ الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك في الفترة النهائية (EBITDA):

يمثل الأرباح المحققة قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك في الفترة النهائية.

■ خطاب التكلفة:

اتفاق قانوني بين شركة مهنية وأحد عملائها، يوضح بالتفصيل نطاق الخدمات التي يتم تقديمها نظير مبالغ محددة وغيرها من شروط وأحكام التكلفة الرئيسية.

■ قيمة المنشأة:

القيمة الإجمالية للشركة، بما يشمل الدين وحقوق الملكية مطروكاً منها الأصول السائلة مثل النقدية والاستثمارات.

■ القيمة المنصفة:

السعر المقدر لنقل ملكية أحد الأصول أو الالتزامات بين أطراف محددة مطلعة وراغبة بحيث يعكس مصالح الأطراف المعنية.⁴

■ قسط مخاطر حقوق الملكية:

معدل العائد الزائد عن العائد الخالي من المخاطر ليعكس المخاطر الإضافية لأدوات حقوق الملكية على الأدوات الخالية من المخاطر.

■ فائض الأرباح:

الأرباح المتوقعة للشركة التي تزيد عن معدل العائد المطلوب على قاعدة الأصول، مثل رأس المال العامل والأصول الثابتة.

■ سعر البيع:

السعر الذي يتم الحصول عليه من بيع أصل أو دفعه لنقل التزام ما.

■ القيمة العادية:

السعر الذي يتم الحصول عليه من بيع أصل أو دفعه لنقل التزام في صفقة منظمة بين المشاركين في السوق في تاريخ القياس.

⁴ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 50.1

⁵ المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 13

■ التصفية القسرية أو البيع القسري:

يستخدم مصطلح "البيع القسري" غالباً في الظروف التي يكون فيها البائع مجبراً على القيام بالبيع، ونتيجة لذلك تصبح فترة التسويق غير كافية، وقد لا يتمكن المشترون من إجراء الفحص النافي للجهالة بشكل كافي. ويعتمد السعر الذي يمكن الحصول عليه في هذه الظروف على الطبيعة والضغط على البائع وأسباب عدم إمكانية إجراء التسويق المناسب.⁶

■ الآراء العادلة:

آراء يقدمها مَقِيّم مستقل بشأن الإنصاف المالي للصفقات مثل الصفقات الخاصة، والصفقات غير التجارية المتعلقة بالأوراق المالية العامة، وعمليات الاستحواذ على الشركات العامة وعمليات الاستحواذ الهامة من جانب الشركات العامة، أو اتفاقات الديون أو غيرها من اتفاقيات الأوراق المالية.

■ معدل التدفق النقدي الحر على حقوق الملكية:

التدفقات النقدية المتاحة لمساهمي الشركة بعد دفع جميع المصروفات التشغيلية والفائدة والدفعات الرئيسية والاستثمارات اللازمة في رأس المال العامل ورأس المال الثابت.

■ معدل التدفق النقدي الحر العائد على الشركة:

التدفقات النقدية المتاحة لكل من المساهمين وحاملي السندات بعد دفع جميع المصروفات التشغيلية (بما فيها الضرائب أو الزكاة)، والاستثمارات اللازمة في رأس المال العامل ورأس المال الثابت. يتم إضافة مصروفات الفوائد وتوزيعات الأرباح على رأس المال المفضل.

■ الهيئة العامة للزكاة والدخل:

جهة حكومية تتبع وزارة المالية. والغرض منها هو تقدير وجمع الضرائب أو الزكاة من الشركات.

⁶ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 170.1



■ **فرضية استمرارية النشاط:**

مصطلح محاسبي لشركة تعمل مستقبلاً دون التعرض لمخاطر التصفية في المستقبل القريب.

■ **نموذج غوردون للنمو:**

طريقة تقييم يحدد القيمة الجوهرية للسهم، بناءً على الدخل الاقتصادي، الذي من المتوقع أن ينمو بمعدل ثابت سنوي مركب بشكل مستمر.

■ **إجمالي الناتج المحلي:**

القيمة الاقتصادية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة والمقدمة في اقتصاد عادة ما يتجاوز فترة عام. وهو أحد المؤشرات الرئيسية لقياس الأداء الاقتصادي لبلد أو منطقة ولإجراء مقارنات دولية.

■ **تأكيد الاستقلالية:**

بيان يؤكد الاستقلالية عن الظروف والعلاقات التي من شأنها المساس بنزاهة أو موضوعية الشركة أو الشخص المعني، وذلك في سياق عملية التكاليف.

■ **قائمة بالمعلومات المطلوبة:**

قائمة مرسلة إلى العميل بغرض الحصول على المعلومات ذات الصلة لعمل العميل.

■ **الاكتتاب العام الأولي:**

طرح أسهم شركة خاصة للبيع للجمهور للمرة الأولى.

■ **حقوق الملكية الفكرية:**

الأصول غير الملموسة التي تتمتع بالاعتراف القانوني والحماية القانونية، غالباً من جانب السلطات القانونية.

■ المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS):

مجموعة من المعايير المحاسبية الدولية توضح طريقة إدراج المعاملات وغيرها من الصفقات في القوائم المالية ومساعدة المستثمرين وغيرهم من مستخدمي المعلومات المالية على اتخاذ القرارات الاقتصادية.

■ معايير التقييم الدولية:

معايير تهدف للقيام بمهام التقييم باستخدام المفاهيم والمبادئ المتعارف عليها عامة والتي تعزز الشفافية والاتساق في ممارسة التقييم.

■ القيمة الاستثمارية:

الأساس المحدد لقيمة الكيان والذي يمثل قيمة أصل أو استثمار بالنسبة لمالك أو مستثمر معين بناءً على توقعاتهم.

■ اتفاقية مشروع مشترك:

ترتيب مشترك يتمتع بموجبه الطرفان بسيطرة مشتركة على ذلك الترتيب وكذا الحق في صافي أصول الترتيب. وعادةً ما ينطوي ذلك على تقاسم الموارد، التي يمكن أن تشمل رأس المال أو الموظفين أو المعدات المادية أو المرافق أو الملكية الفكرية مثل براءات الاختراع.⁷

■ الاختصاص القضائي:

يشير لفظ "الاختصاص القضائي" إلى البيئة القانونية والتنظيمية التي يتم فيها تنفيذ عملية التقييم. ويشمل ذلك عادة القوانين واللوائح التي تسنها الجهات الحكومية (مثل المقاطعات والولايات والبلديات)، والقوانين التي تضعها بعض الجهات التنظيمية حسب غرض التقييم (مثل المصارف المركزية وهيئات تنظيم الأوراق المالية).⁸

⁷ المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 11 – الترتيبات المشتركة

⁸ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 20.3

■ قيمة التصفية:

القيمة المباشرة النقدية التي يمكن تحقيقها من تصفية الأصول الفردية والاستثمارات في الشركة؛ أو المبلغ الذي يمكن تحقيقه عندما يتم بيع أصل الشركة أو مجموعة من أصول الشركة بشكل تدريجي. يجب أن تأخذ قيمة التصفية في الحسابان تكاليف وضع الأصول في حالة قابلة للبيع بالإضافة إلى تكاليف نشاط التصرف.⁹

■ القيمة السوقية:

المبلغ المقدر الذي ينبغي أن يتم فيه تبادل الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين المشتري والبائع في إجراء معاملة تجارية بحتة، بعد القيام بعملية تسويق مناسبة إلى جانب تعامل الأطراف بدراية وحصافة ودون تعنت.¹⁰

■ نظم المعلومات الإدارية:

هي قاعدة بيانات محوسبة للمعلومات المالية التي تزود إدارة الشركة بتقارير منتظمة عن عمليات الشركة.

■ يمكن:

تصف كلمة "يُمكن" الإجراءات التي يتحمل المقيمون مسؤولية النظر فيها. وتتطلب المسائل التي ينطبق عليها ذلك الوصف اهتمام المُقيّم وفهمه لها. حيث إنّ إمكانية تطبيق هذه الأمور في عملية التقييم تعتمد على ممارسة المُقيّم لحكمه وخبرته المهنية في الظروف التي تتماشى مع أهداف المعايير.¹¹

■ السوق الأكثر فائدة:

السوق الذي يمكن من خلاله توفير أكبر قدر ممكن من المبالغ التي يمكن الحصول عليها من بيع الأصل أو تقليل المبلغ المقرّر سداده لنقل الالتزامات إلى أقل قدر ممكن، مع الأخذ بعين الاعتبار تكاليف الصفقة والنقل.

⁹ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 80.1

¹¹ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 مسرد المصطلحات

¹⁰ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 30.1

■ نموذج متعدد العوامل:

نموذج يتضمن عوامل مختلفة لتحديد معدل العائد المطلوب على أصل أو ورقة مالية، حسب مخاطر الاستثمار. ويمكن أن تختلف هذه العوامل من حيث الحجم والعوامل الاقتصادية الكلية.

■ يجب:

تشير كلمة "يجب" إلى مسؤولية غير مشروطة، حيث يجب على المُقيِّم الوفاء بالمسؤوليات من هذا النوع في جميع الحالات والظروف التي ينطبق عليها الشرط.¹²

■ صافي الدخل:

صافي الدخل هو إجمالي أرباح (أو عائدات) الشركة بعد خصم جميع المصروفات من المبيعات. وهو يمثل الأرباح بعد خصم تكلفة البضائع المباعة، وفائدة مصروفات التشغيل، والأرباح والخسائر، والضرائب لفترة محاسبية.

■ اتفاقية عدم الإفصاح:

عقد قانوني ينص على شروط السرية المشتركة بين طرفين على الأقل، حيث يحدد المعلومات التي يمكن مشاركتها بين الطرفين والتي لا ينبغي إطلاع الجمهور عليها.

■ التصفية المنظمة :

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.¹³

¹² المعايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017، مسرد المصطلحات

¹³ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017، القسم 160.1

■ المشارك:

تشير كلمة "مشارك" إلى المشاركين المعنيين وفقاً لأساس القيمة المستخدمة في مهمة التقييم، وتتطلب الأسس المختلفة للقيمة من المقيمين دراسة أخذ جميع وجهات النظر المختلفة بعين الاعتبار، مثل وجهات نظر "المشاركين في السوق" (مثل القيمة السوقية، أو القيمة العادلة وفق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية) أو مالك معيّن أو مشتر محتمل (مثل، القيمة الاستثمارية).¹⁴

■ السعر إلى الربح:

نسبة أسهم الشركة أو سعر السهم إلى أرباح الشركة للسهم الواحد.

■ الربح بعد الضريبة:

الأرباح بعد اقتطاع المصاريف الضريبية.

■ الغرض:

تشير كلمة "الغرض" إلى سبب أو أسباب إجراء التقييم، وتشمل الأغراض العامة (على سبيل المثال لا الحصر) إعداد التقارير المالية، والتقارير الضريبية، ودعم التقاضي، ودعم المعاملات، ودعم قرارات الإقراض المضمون.¹⁵

■ إدارة الجودة والمخاطر:

عملية تحديد مخاطر الشركة وتقييمها وتخفيفها وإدارتها. وتضم فريقاً يقدم المشورة والمساعدة بشأن الاستقلال، والتضارب، والامتثال، والمسائل التنظيمية، والسياسية، والمتعلقة بالأوراق المالية، إلى جانب إدارة المخاطر.

■ معدل العائد:

الدخل (الخسارة) أو التغير في قيمة الاستثمار خلال فترة زمنية محددة في السوق كنسبة مئوية من ذلك الاستثمار.

¹⁴ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 20.6

¹⁵ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 20.7

■ **صناديق الاستثمار العقاري:**

شركة أو صندوق يستخدم رأس المال المجمع للاستثمار في العقارات من خلال العقارات أو الرهون العقارية وغالباً ما يجري تداولها في البورصات الرئيسية مثل الأسواق المالية.

■ **وثيقة طلب تقديم العروض:**

وثيقة يجري فيها التماس عروض تحصل من خلالها الشركة على تمويل لمشاريع محددة من خلال عملية تقديم العطاءات بين الموردين المحتملين.

■ **العائد على رأس المال المُستثمر:**

مقياس ربحية رأس المال المستثمر، أي الدين وحقوق الملكية.

■ **معدل العائد الخالي من المخاطر:**

معدل العائد المتاح في السوق على استثمار خال من مخاطر التخلف عن السداد.

■ **خطة عمل إدارة المخاطر:**

أداة تستخدم من قبل المدراء لتحديد وتقدير آثار المخاطر المحتملة، إلى جانب وضع حلول لتلك المخاطر.

■ **مؤسسة النقد العربي السعودي (سما):**

البنك المركزي للمملكة العربية السعودية.

■ **نطاق الخدمات أو نطاق التكليف:**

البنود الأساسية لخدمات التقييم، والتي تشمل الغرض من التقييم، والأصل محل التقييم، وتاريخ التقييم، ومسؤوليات الأطراف المعنية.

■ **اتفاقية المساهمين:**

ترتيب بين مساهمي الشركة يهدف إلى تقليل النزاعات عندما يكون هناك أكثر من مساهم مشترك في شركة تصف حقوق المساهمين والتزاماتهم وفي مسائل مثل نقل الأسهم والتمثيل في مجلس الإدارة وحماية المساهمين وغير ذلك.

■ 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 أنّه "ينبغي" للمُقيّم أن ينظر في إجراء ما بعين الاعتبار يصبح النظر فيه إلزاميًا، في حين أنّ تطبيق الإجراء لا يكون إلزاميًا.¹⁶

■ نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر:

طريقة تخطيط منظمة تقوم بتقييم التحليل التنافسي والعناصر التنافسية للأعمال في البيئة التي يمكن أن تستغل أو ينبغي الاهتمام بها.

■ الأصل محل التقييم:

يشير إلى الشركة أو الأصول التي يتم تقييمها في مشروع أو عملية تقييم معينة.

■ تداول:

سوق الأسهم المالية الرئيسي في المملكة العربية السعودية.

■ معدل النمو النهائي:

معدل ثابت يفترض نمو الدخل أو التدفقات النقدية الحرة المتوقعة للشركة إلى أجل غير مسمى. وتستخدم لحساب القيمة النهائية للشركة.

■ القيمة النهائية:

القيمة كما في نهاية فترة التوقع المنفصلة في نموذج أرباح مستقبليّة مخصومة.

■ تاريخ التقييم:

التاريخ الذي يتم فيه تقييم المنشأة أو قياسه.

■ طريقة التقييم:

الإجراء المفصل الخاص الذي يستند إلى أسلوب أو أكثر من أساليب التقييم، يستخدمه المقيّم للحصول على قيمة الشركة.

■ الغرض من التقييم:

يُرجى الرجوع إلى مصطلح "الغرض".

■ آلية التقييم:

عملية تحليلية محددة لمعالجة البيانات، يجري القيام بها في إطار طريقة التقييم.

■ المُقيّم:

هو فرد أو مجموعة من الأفراد أو شركة معتمدة من قبل هيئة "تقييم" وتمتلك القدرة والخبرة اللازمة لتنفيذ التقييم بطريقة تتسم بالموضوعية والنزاهة والاحترافية. وفي المملكة العربية السعودية، يلزم الحصول على ترخيص من "تقييم" قبل ممارسة مهنة التقييم.¹⁷

■ الترجيح:

تشير كلمة "الترجيح" إلى مقدار الاعتماد على مؤشر معين للقيمة للتوصل إلى القيمة النهائية (على سبيل المثال، عند استخدام طريقة واحدة، فإنها تعطي الترجيح بنسبة 100%).¹⁸

■ المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال:

التكلفة الإجمالية لرأس المال (معدل الخصم) التي يتم تحديدها على أساس المتوسط المرجح، بالقيمة السوقية، على حساب جميع المصادر السائلة في هيكل رأس مال الشركة.

¹⁷ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 20.13

¹⁸ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 20.14160.1

■ الزكاة:

تتحمل الشركات المملوكة من قبل المستثمرين السعوديين والمنتمين لدول مجلس التعاون الخليجي مسؤولية دفع الزكاة وهي التزام ديني. يتم احتساب الزكاة بناء على الوعاء الزكوي للشركة بنسبة ٢,٥٪؛ يمثل الوعاء الزكوي صافي قيمة الكيان حسبما جرى احتسابها لأغراض الزكاة.

1.3.1 المراجع

- 1.3.1** معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام ٢٠١٧، مجلس معايير التقييم الدولية، الصفحة ١٤-١٥.
- 1.3.2** "بيان بشأن معايير خدمات التقييم - تقييم الأعمال - حصة ملكية الأعمال، الأوراق المالية أو الأصول غير الملموسة، يونيو ٢٠١٧، المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين المعتمدين، الصفحة ٢٢-٣٥
- 1.3.3** "معايير تقييم معهد هونغ كونغ للمحاسبين، طبعة ٢٠١٢، معهد هونغ كونغ للمحاسبين، صفحة ٤١-٤٨
- 1.3.4** "رقم نشرة الممارسة ٣ - إرشادات بشأن أنواع تقارير التقييم"، المعهد الكندي لمقيمي الأعمال المعتمدين
- 1.3.5** "معايير التقييم الأوروبية، الطبعة (الثامنة) ٢٠١٦" المجموعة الأوروبية لروابط المقيمين، الصفحة ٦٧-٧٧
- 1.3.6** تقييم الأعمال - شانون برات
- 1.3.7** معايير تقييم الأعمال لدى المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين
- 1.3.8** Cost of Capital 5th Edition, Shannon P. Pratt, Roger J. Grabowski and Richard A. Brealey





2

إجراءات ما قبل التكاليف



2.1 قبول التكاليف

2.1.1 قبول التكاليف عملية هامة، يحدد من خلالها المقيّم ما إذا كان يتعين قبول عميل جديد والتعامل معه، ويخضع التكاليف لعوامل خارجية (مثل اللوائح الحكومية) وعوامل داخلية (مثل السياسات والكفاءات).

2.1.2 يجب أن يسترشد المقيّم بالسياسات الأخلاقية والسلوكية والقانونية لشركته عند قبول التكاليف من أي جهة.

2.1.3 يجب فهم الغرض من التقييم، وتحديد المستخدمين المستهدفين للتقرير وما هو غرض استخدامهم للتقييم قبل قبول العميل. كما ينبغي للمقيّم جمع المعلومات المطلوبة عن التكاليف، والكفاءات المطلوبة لنطاق العمل وحجم التكاليف والأسعار المتعلقة به، وخلفية العميل، والسمعة، وأي مخاطر محتملة. وينبغي أن يأخذ المقيم أيضاً في الاعتبار احتمال أن يؤدي التقييم إلى التقاضي أو التدقيق العام قبل قبول العميل والتكاليف.

2.1.4 يجب أن يجري المقيّم ما يلزمه من بحث واستقصاء عن وضع العميل القائم بالتكاليف والأصل محل التقييم والأطراف المقابلة لتقييم مخاطر التكاليف، والمخاطر المالية ومخاطر السمعة، وأي انخفاض محتمل في العلامة التجارية للمقيم نتيجة التعامل مع العميل القائم بالتكاليف، أو الأصل محل التقييم، أو الأطراف المقابلة. وبالإضافة إلى عملية البحث والاستقصاء، يجب على المقيم أيضاً التحقق مما إذا كانت هناك أي مسائل تتعلق بالاستقلال، أو تضارب في المصالح، أو الوقت المحدد أو عدم وجود معلومات موثوقة لإكمال التكاليف، وما إذا كانت أتعابه تتوقف على نتيجة التقييم. وقد يقرر المقيم رفض التكاليف استناداً إلى كل هذه الشواهد.

2.1.5 يجب على المقيم أن يلتزم بمتطلبات "تقييم" بشأن أهلية الفريق المشارك في مهمة التقييم. ووفقاً للمبادئ التوجيهية "لتقييم"، ينبغي أن يكون المقيم عضواً أساسياً في "تقييم" ويمتلك مؤهلات إحدى فئات عضوية المنشآت الاقتصادية الأساسية (راجع دليل "تقييم" بشأن اللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين).

راجع الملحق (ب)

للاطلاع على اللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين

راجع الملحق (ج)

للاطلاع على نموذج قبول العميل والتكليف

2.2 فهم طبيعة العملاء والتواصل معهم

2.2.1 من الضروري، قبل الشروع في أي عمل، استيضاح الأمور الهامة المتعلقة بالتكليف كما هو موضح أدناه.

2.2.2 الأصل محل التقييم

2.2.2.1 يمثل "الأصل محل التقييم" أو "الموضوع محل التقييم" حصة الأعمال أو الأسهم المطلوب تقييمها. وقد لا يحتاج الأمر إلى تقييم كامل المنشأة، ففي بعض الأحيان قد لا يطلب العميل سوى تقييم جزء من المنشأة - وقد يتعلق ذلك الجزء بشركة تابعة أو مشروعاً بعينه أو مشروعاً مشتركاً للعميل أو شركة مستثمر فيها أو قسم معين في المنشأة أو عنصر محدد ومقتطع منها. وفي المقابل، قد يتطلب الأمر تقييم أصول المنشأة فقط - ويمكن أن تكون هذه الأصول ملموسة أو غير ملموسة أو كليهما.

2.2.2.2 لا يقتصر الأمر على معرفة الأصل محل التقييم ولكن يجب فهم طبيعته بشكل مفضّل، حيث يشكل ذلك الأساس لتنفيذ وإدارة التكاليف برمته.

2.2.2.3 فيما يلي بعض الأسئلة الهامة التي يجب طرحها من أجل فهم الأصل محل التقييم وتحديده بالتفصيل:

أ) هل الأصل محل التقييم شركة عامة مدرجة أم شركة خاصة غير مدرجة؟ إذا كان شركة خاصة، فمن المهم تحديد ما يلي:

- من هم المساهمين؟
- هل هناك اتفاق بين المساهمين؟
- ما هي حقوق المساهمين؟
- هل لديهم حصة مسيطرة أم حصة أقلية؟
- ما هو مدى القدرة على تسويق حصصها في الأصل

محل التقييم؟

ب) ما هو القطاع أو القطاعات التي يعمل بها الأصل محل

التقييم وما هو مستقبل تلك القطاعات؟

ج) هل لدى الشركة كيانات إنتاج يتطلب تقييمها مثل الشركات التابعة، والزميلة، والمشاريع المشتركة، والشركات ذات الغرض الخاص التي يتم إنشاؤها لتنفيذ المشاريع إلى جانب الشركات المستثمر فيها، وما إلى ذلك؟

- د) هل لدى الشركة أقسام أعمال يجب تقييمها بشكل منفصل بالقيمة السوقية العادلة؟ على سبيل المثال، يمكن أن يكون لإحدى الشركات متعددة الأنشطة أعمال تجارية مختلفة – قد لا يكون كل منها تحت مسمى شركة فرعية مختلفة ولكن قد يكون لديها هياكل وقوائم مالية ونظام معلومات إدارية مستقلة. وقد يكون من الضروري دراستها بشكل فردي حيث إن دراسة الشركة بأكملها قد لا يبيّن القيمة الحقيقية لكل قسم أعمال بشكل صحيح.
- هـ) هل هناك أصول غير ملموسة أو ملموسة يلزم تقييمها بشكل مستقل بالقيمة السوقية العادلة؟
- و) هل ينطوي التكاليف على تقييم كيان واحد أم كيانات متعددة؟ على سبيل المثال، في حالة الاندماج أو مبادلة الأسهم، يجب تقييم كلا الكيانين.
- ز) ما هو الغرض من التقييم؟
- ح) ما هي المعلومات المتوفرة في حسابات البيانات المالية الموحدة للأقسام المنفصلة لأعمال الشركة متعددة الأنشطة؟ هل هناك توقعات للأصل محل التقييم؟
- ط) ما هو تاريخ التقييم؟

2.2.2.4 من الضروري فهم ما يجب تقييمه بشكل واضح لضمان وضوح نطاق العمل ومنع حدوث سوء فهم بعد ذلك أثناء التكاليف.

2.2.3 العميل المكلف

2.2.3.1 يشير لفظ "عميل مكلف" إلى العميل الذي يستعين بمقيم مهني لتقديم خدمات معينة.

2.2.3.2 يجب فهم الغرض من التقييم، وتحديد المستخدمين المستهدفين للتقرير وما هو غرض استخدامهم للتقييم قبل قبول العميل.

2.2.3.3 ويساعد فهم الدور الذي يقوم به العميل المكلف بالأصل محل التقييم على فهم وجهة نظره ومراعاة أي تحيز قد يكون لديه عند إعداد خطة العمل للأصل محل التقييم. على سبيل المثال، قد يتطلع أحد المساهمين الحاليين إلى زيادة القيمة إلى أقصى حد ممكن في حين قد يفضل مستثمر محتمل قيمة أقل حتى يتم خفض سعر الاستثمار، وقد يتطلب الأمر التعامل مع مثل هذه التوجهات في إطار التكاليف، على سبيل المثال، سيؤدي أي تحليل للتقييم يتوقف فيه دفع المقابل على نتيجة التقييم إلى تحليل متحيز. إذا أراد المقيم أو العميل القائم بالتكاليف أن تكون التقييمات المدفوعة بالصفحة غير منحازة، يتعين على المقيم أو العميل القائم بالتكاليف فصل تحليل الصفحة أو التقييم عن فريق إعداد الصفحة للحد من حدوث أي تحيز متصور أو فعلي.

2.2.3.4 يمكن للمقيم أو العميل القائم بالتكاليف التخفيف من تأثير أي تحيز متصور أو فعلي من خلال ما يلي:

أ) الحد من الضغوط المؤسسية: يجب على المؤسسات التي تسعى إلى الحصول على أبحاث أسهم موثوقة معنية بجانب البيع أن تحمي محلي أبحاث الأسهم لديها ممن يصدرون توصيات بيع بخصوص الشركات، ليس فقط من الشركات ولكن أيضًا من مسؤولي المبيعات لديهم ومدراء محافظ الاستثمار.

ب) عدم ربط التقييمات بالأجر: يؤدي أي تحليل للتقييم يكون فيه الأجر مرهونًا بنتيجة التقييم إلى تقييم متحيز.

ج) عدم وجود التزامات مسبقة: ينبغي لصانعي القرار تجنب اتخاذ مواقف عامة قوية بشأن قيمة شركة ما قبل استكمال التقييم؛ الوعي الذاتي: يمكن للمقيم الذي يدرك التحيزات التي ينطوي عليها تحليل التقييم محاولة مواجهة هذه التحيزات بجدية عند اتخاذ خيارات الإسهامات أو فتح الباب لوجهات نظر أكثر موضوعية حول الشركة.

هـ) النزاهة في رفع التقارير: يكون التقييم أكثر فائدة إذا اكتشف المقيم التحيزات مبكرًا.

وفي حين أنه لا يمكن للمقيم التخلص من التحيز في التقييم بشكل كامل، إلا أنه يمكنه محاولة تقليل تأثير التحيز من خلال إجراء عمليات تقييم تكون أقل عرضة للتأثيرات الخارجية البارزة، ومن خلال الإبلاغ عن التحيزات مع القيم المقدرة.

2.2.3.5 وبالإضافة إلى ذلك، يساعد معرفة العميل القائم بالتكليف ودوره فيما يتعلق بالأصل محل التقييم على اتخاذ بعض القرارات الرئيسية المتعلقة بأسلوب التقييم، كما يساعد معرفة العميل القائم بالتكليف على التعامل مع التقييم في إطار الاستخدام النهائي.

2.2.3.1 وفيما يلي بعض الأسئلة الرئيسية التي تساعد على تحديد دور

العميل القائم بالتكليف فيما يتعلق بالأصل محل التقييم:

(أ) هل هو من بين الممولين الحاليين (حقوق الملكية أو الديون، حسب الحالة)؟ يمكن أن يكون فردًا أو شركة أو صندوق أسهم خاص أو أصحاب رأس مال استثماري أو مصارف أو مؤسسات مالية أو صناديق سيادية أو أي طرف له مصلحة مالية في الشركة.

(ب) هل هو طرف آخر يرغب في الحصول على حصة في الأصل محل التقييم – هل سيستثمر في حقوق الملكية أو الديون؟ مثلما هو الحال بالنسبة لمقدمي التمويل الحاليين، يمكن أن يندرج تحت أي من الفئات المذكورة أعلاه.

(ج) هل هو مسؤول عن إدارة الأصل محل التقييم (على سبيل المثال، من بين المسؤولين الرئيسيين مثل المدير المالي، والرئيس التنفيذي، ورؤساء أقسام الاستراتيجية والمالية المسؤولين عن اتخاذ القرارات الرئيسية في المنظمة)؟

(د) هل يجب على العميل المكلف تقديم المعلومات المطلوبة؟

(هـ) هل لديه فهم كاف للقطاع لتقديم مساهمة مجدية في عملية التقييم؟

(و) هل هو جهة حكومية أم تنظيمية؟ – يمكن أن تكون هناك أسباب مختلفة تقتضي قيام هذه السلطات بإجراء التقييم، مثلما هو الحال في الحالات التالية:

- قد تحتاج السلطات الضريبية إلى ضمان احتساب ضريبة الأرباح الرأسمالية بشكل صحيح.
- يمكن للحكومة أو المحاكم أن تصدر أوامر بإجراء تقييمات في الحالات التي يشتبه فيها بحدوث حالات احتيال أو اختلاس أموال.
- تتطلب أسواق الأسهم العالمية مثل السوق المالية السعودية (تداول والسوق الموازي "تمو") تقديم تقارير تقييم لها في الحالات التي يتم فيها إجراء تقييمات للشركات المدرجة – إلا أنها عادة لا تكون العميل المُعين.

2.2.4 الغرض من التقييم

2.2.4.1 تعد معرفة الغرض من التقييم شرطاً هاماً لمهمة التقييم نظراً لاحتمالية اختلاف تقييم نفس المنشأة أو الأصل في ظل ظروف مختلفة .

- من المهم أن تكون الأمور واضحة بالنسبة للمستخدمين المقصودين فيما يتعلق بتقرير التقييم والغرض من التقييم للتأكد من أن التحليل كاف وفقاً للغرض من التقييم ونطاقه. على سبيل المثال، سيكون تحليل التقييم ونتائجه مختلفين لغرض إعداد التقارير المالية ومساعدة الإدارة في اتخاذ القرارات الاستثمارية. ومن ثم، فإنه من الضروري قصر الاستخدام المقصود للتقرير على غرض أو شرط محدد للتقييم.

فيما يلي تفاصيل الأغراض المختلفة التي قد تتطلب التقييم، القائمة ليست شاملة نظرًا لإمكانية وجود أسباب أخرى لإجراء تقييم الأعمال:

- عملية التقييم المتعلقة بالصفقات أو المعاملات: تقديم الدعم التفاوضي لأي صفقة مستمرة أو محتملة تشمل التمويل الخاص أو تمويل رأس المال الاستثماري، الاكتتابات أو الصكوك، عمليات الاندماج والاستحواذ، حالات الإفلاس، إلى جانب مساهمات المشاريع المشتركة، ضخ رأس المال (الديون أو رأس المال)، آراء الإنصاف؛
- التقييم الاستراتيجي: لدعم التحليل الداخلي لأي صفقة مستمرة أو محتملة، تقييم هيكل رأس المال، و أو أو التغييرات الهيكلية في الأعمال مثل عمليات الاندماج والاستحواذ، وإجراءات التصفية، والاكتتابات أو الصكوك؛
- التصفية: بهدف تقدير القيمة المباشرة التي قد يحققها البائع من بيع أو تصفية الأصول في الشركة.
- عملية التقييم المتعلقة بالامتثال: بغرض الامتثال لمعايير المحاسبة المالية وإعداد التقارير الضريبية أو الزكوية. تتضمن عمليات التقييم المتعلقة بالامتثال ما يلي:

(أ) إعداد التقارير المالية

يمكن أن تكون عملية التقييم لأغراض إعداد التقارير المالية بهدف اختبار مدى انخفاض قيمة الشهرة، وانخفاض الأصول غير الملموسة طويلة الأجل، إلى جانب القيمة العادلة للاستثمارات.

1. تقدّم عمليات تقييم تخصيص سعر الشراء تقديرات تقييم تتعلق بالأصول الملموسة وغير الملموسة والالتزامات وحقوق الملكية التي تم الحصول عليها في إحدى الصفقات. ويمكن أن تتضمن الخدمات أيضا توفير القيمة العادلة للاعتبارات العرضية.

٢. تقدم عمليات تقييم اختبارات انخفاض القيمة آراء تقييمية تتعلق باختبار انخفاض قيمة الشهرة السنوي أو الدوري إلى جانب الأصول غير الملموسة طويلة الأجل، وكذلك الاختبارات السنوية أو الدورية لبعض التقديرات المحاسبية ذات القيمة العادلة.

٣. تقدم عمليات تقييم القيمة العادلة للاستثمارات تقديرات تقييم تتعلق بالقيمة العادلة للاستثمارات في الأسهم المحتفظ بها لأغراض الإفصاح أو لأغراض الاستثمارات الأخرى التي تتطلب قياسات دورية للقيمة العادلة.

(ب) إعداد التقارير الضريبية

تشمل عمليات التقييم لأغراض إعداد التقارير الضريبية إعداد تقييمات لمختلف المتطلبات الضريبية بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، إعادة تنظيم الأسهم وضريبة الأرباح الرأسمالية.

- عمليات التقييم المتعلقة بالنزاعات: تشمل تقييمات تسوية المنازعات ودعم التقاضي ما يلي:

(أ) قرار الخبير

إجراء تقييمات مستقلة للشركات وفق النظام الأساسي للشركة واتفاقيات المساهمين واتفاقيات المشاريع المشتركة؛

(ب) الشاهد الخبير

إما كشاهد خبير مستقل أو مستشار لأحد الأطراف في إطار التقاضي أو التحكيم أو الوساطة حيث توجد مسائل محل تقييم (إخلال بمطالبة ضمان، توقف الأعمال الهامة، إلى جانب الإهمال المهني). في حال كان المقيّم خبيراً مستقلاً، فإن تمتعه بالاستقلالية والالتزام أمام المحكمة هو أمر بالغ الأهمية.

(ج) أغراض تنظيمية:

يجري تنفيذ تلك الأغراض للامتثال للمتطلبات القانونية للولاية القضائية أو المتطلبات التنظيمية.

2.2.4.3 عند دراسة عمليات التقييم المتعلقة بعمليات الاندماج والاستحواذ، يمكن أن ينشأ الاختلاف بحسب ما إذا كان الكيان المشارك هو الطرف البائع أو الطرف المشتري نظرًا لأن المشتري قد يكون لديه خطة عمل مختلفة عن البائع. وفي هذا الصدد، يجب أن يكون المقيم قادرًا على تقييم أي أوجه تآزر ممكنة من عملية دمج أو استحواذ، مما قد يؤدي إلى تحقيق قيمة أعلى

2.2.4.4 في إطار إعداد التقارير المالية، قد يلزم اتباع إرشادات محددة للتقييم وفقا للمعايير المحاسبية أو أي معايير تقييم تنطبق على المنشأة. على سبيل المثال، ينص المعيار الدولي للتقارير المالية رقم ٣ المتعلق بتخصيص سعر الشراء، والذي سيتم مناقشته باستفاضة في وحدة "أنواع التقييم"، على أن المقيم قد يتعين عليه مراعاة قيمة المنشأة في وقت الاستثمار (إذا كان قريبًا) أو القيمة الدفترية للاستثمار (بالنسبة إلى الأقدم) لتقييم ما إذا كان هناك أي انخفاض في القيمة الاستثمارية.

2.2.4.5 وعادة ما يتعلق التقييم لأغراض الامتثال التنظيمي بالإقرارات المقدمة للهيئة العامة للزكاة والدخل، (أي الهيئات الضريبية)، أو مؤسسة النقد العربي السعودي، أو هيئة السوق المالية، أو المحكمة. وقد يحتاج التقييم في مثل هذه الحالات إلى مراعاة القيود والمبادئ التوجيهية وأي متطلبات معينة تحددها الهيئات التنظيمية المعنية لتنفيذ التقييم والتوصل للقيمة العادلة.

2.2.4.6 عادة ما تكون التقييمات الخاصة بالدائنين أو المؤسسات المالية مطلوبة من منظور تقييمي، سواء كان الضمان المقدم يتمشى مع أموال القرض التي تصرفها المؤسسة أم لا. واستنادًا إلى دورة القرض التي يلزم تقييمها، يتعين أن يكون الأسلوب متفائلًا أو واقعيًا أو متحفّظًا، وذلك اعتمادًا على الغرض من التقييم وأساس التقييم. على سبيل المثال، إذا تم طلب التقييم قبل الصرف، فقد يتم تبني خطة عمل متفائلة أو واقعية ولكن إذا تم طلب التقييم بعد تعثر الشركة في سداد قروضها، فقد يكون من الأفضل تبني وجهة نظر متحفظة، نظرًا لتقييم المنشأة في ظل وضع متعثر.

2.2.4.7 وأخيرًا، عندما يتطلب التقييم اتخاذ قرارات داخلية مثل إعادة الهيكلة التنظيمية والتخطيط الاستراتيجي والحالات المماثلة، فقد يحتاج التقييم إلى دراسة مختلف الخيارات وخطط الأعمال الممكنة في التقييم، الأمر الذي قد يؤدي إلى وجود تعقيدات في عملية التقييم، ومقارنة بتقييمات التقارير التنظيمية أو المالية، فإن تنفيذ هذه التكاليفات أو المهام قد يستغرق فترة أطول اعتمادًا على عمق المراجعة ويؤدي إلى تكرار متعدد. ويتعين تحديد هذا الأمر والإقرار به عند تحديد نطاق المشروع والتفاوض على الجداول الزمنية والرسوم حتى يتسنى اتخاذ القرارات المناسبة بشأنه.

2.2.5 أسس القيمة

2.2.5.1 يتعيّن على المقيّم أن يكون دقيقًا جدًا فيما يتعلق بتحديد القيمة المستخدمة عند تقييم الأصل محل التقييم. وبما أن الأصول قد يكون لها قيمة مختلفة، اعتمادًا على الأساس المستخدم، فإن أساس القيمة قد يؤثر على اختيار المقيم للطريقة المستخدمة والإسهامات والافتراضات، والرأي النهائي للقيمة.¹⁹

2.2.5.1 يجب أن يختار المقيّم أساس القيمة المناسب عند تقييم عمل أو مصلحة تجارية. ويحدد هذا القسم الأسس المحددة للقيمة التي ينبغي أخذها في الاعتبار لأغراض التقييم المختلفة:

(أ) القيمة السوقية: المبلغ المقدّر الذي ينبغي أن يتم فيه تبادل الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين المشتري والبائع في إجراء معاملة تجارية بحتة، بعد القيام بعملية تسويق مناسبة إلى جانب تعامل الأطراف بدراية وحصافة ودون تعنت.²⁰

(ب) القيمة المنصفة: السعر المقدّر لنقل ملكية أحد الأصول أو الالتزامات بين أطراف محددة مطلعة وراغبة بحيث يعكس مصالح الأطراف المعنية. ويتطلب ذلك تقييم السعر العادل بين طرفين محددين ومعينين، مع مراعاة المزايا والعيوب التي سيكسبها كل منهما من المعاملة، وبالتالي فإن القيمة المنصفة بينهما تختلف عن القيمة التي يمكن الحصول عليها في السوق.²¹

¹⁹ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 104.50.

²⁰ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 104.10.1.

²¹ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 104.30.1.

ج) القيمة العادلة: هي أساس التقييم المطلوب لإعداد التقارير المالية بموجب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، والتقارير الضريبية أو أغراض التقاضي. تحدد المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية ١٣ القيمة العادلة للسعر الذي سيتم الحصول عليه من بيع أصل أو يُدفع لنقل التزام في صفقة منظمة بين المشاركين في السوق في تاريخ القياس.²²

د) القيمة الاستثمارية: قيمة أصل بالنسبة لمالك معيّن أو قيمة مستقبلية لاستثمارات فردية. ولكل كيان قيمة استثمارية خاصة به وقد تكون تلك القيمة أعلى من القيمة العادلة تبعاً للمشتري المحتمل. وتشمل القيمة الاستثمارية أوجه التعاون المحتملة، وشهرة العلامة التجارية، والعوامل الأخرى المحددة الخاصة بالجهة المالكة. وبناء على ذلك، تعتبر القيمة الاستثمارية المقدرة الحد الأعلى الذي يمكن أن يشتري به المشتري أحد الأصول.

هـ) القيمة التكاملية: تنتج القيمة التكاملية عن ضمّ أصولين أو حصتين أو أكثر معاً بحيث تكون القيمة الناتجة أكثر من مجموع القيم المنفردة. القيمة التكاملية تعكس سمات معينة لأصل لا تكون له قيمة إلا بالنسبة لمشتري معين.²³

و) قيمة التصفية: قيمة تصفية شركة هي القيمة النقدية المباشرة التي يمكن تحقيقها من تصفية الأصول الفردية والاستثمارات في الشركة؛ أو المبلغ الذي يمكن تحقيقه عندما يتم بيع أصل الشركة أو مجموعة من الأصول إذا كانت الشركة ستتوقف عن العمل.

يرجى الرجوع إلى الملحق (د) لمزيد من التفاصيل عن قيمة التصفية

²² معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 104.90.1

²³ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام 2017 القسم 104.70.1

2.2.6.1 ينبغي أن يكون المقيّم دقيقاً للغاية بشأن مستوى القيمة المستخدم عند تقييم النسبة المئوية لمصلحة الأصل محل التقييم؛ كما ينبغي مراعاة خصائص حصة الملكية المحددة مثل السيطرة (أو عدم السيطرة) قابلية التسويق (أو عدم القدرة على التسويق).

2.2.6.2 فيما يلي مستوى القيمة فيما يتعلق بخصائص السيطرة والذي ينبغي مراعاته لأغراض التقييم:

(أ) قيمة الحصة المسيطرة: القيمة التي يتم تحديدها عندما يكون لدى حامل الأسهم سيطرة على أنشطة الشركة بحكم قدرتها على التأثير على إدارة وسياسات الشركة.

(ب) الغرض من التقييم: يمكن أن يتأثر مستوى القيمة بالغرض من التقييم. على سبيل المثال، عندما يكون الغرض من التقييم هو دعم المفاوضات بشأن استحواذ محتمل لشركة خاصة، قد لا يكون الخصم المتعلق بقابلية التداول مناسباً في تحليل التقييم.

(ج) قيمة حصص الأقلية القابلة للتداول: القيمة التي يتم تحديدها عندما لا يكون لحاملي الأسهم سيطرة على أنشطة الشركة التجارية ولكن لديهم القدرة على بيع استثماراتهم عند الرغبة في ذلك.

(د) قيمة حصص الأقلية غير القابلة للتداول: القيمة التي يتم تحديدها عندما لا يكون لحاملي الأسهم سيطرة على أنشطة الشركة التجارية ولا يكون لديهم القدرة على بيع استثماراتهم عند الرغبة في ذلك.

2.2.7 مستوى القيمة

2.2.7.1 ينبغي أن يكون المقيّم دقيقًا للغاية بشأن مستوى القيمة المستخدم عند تقييم النسبة المئوية لمصلحة الأصل محل التقييم؛ كما ينبغي مراعاة خصائص حصة الملكية المحددة مثل السيطرة (أو عدم السيطرة) قابلية التسويق (أو عدم القدرة على التسويق).

2.2.7.2 فيما يلي مستوى القيمة فيما يتعلق بخصائص السيطرة والذي ينبغي مراعاته لأغراض التقييم:

2.2.7.3 قد يكون تاريخ التقييم إما اعتبارًا من تاريخ اليوم الحالي أو بتاريخ سابق ولا يمكن أن يكون تاريخ في المستقبل. يلزم دومًا تأريخ تقدير القيمة نظرًا للتغير المستمر في ظروف الشركة والمجال إلى جانب تغير الظروف الاقتصادية العامة وظروف سوق رأس المال، ويجب إعداد التقييم دون النظر إلى العوامل السابقة.

2.2.7.4 حيث يعتمد التقييم بدرجة كبيرة على البيانات المالية للشركة، كما أن توافر البيانات المالية الموثوق بها في تاريخ التقييم أمر بالغ الأهمية. على سبيل المثال، إذا خاطب العميل المقيم بخصوص إجراء عملية تقييم في ٣١ ديسمبر من سنة معينة، فإنه ينبغي النظر في آخر البيانات المالية المتاحة في ٣١ ديسمبر عند إجراء التحليل.

2.2.6.5 إلا أن بعض الحالات تتطلب أن يكون التقييم اعتباراً من تاريخ المعاملة أو في تاريخ محدد آخر. وفي مثل هذه الحالات، سيتعين على العميل بالضرورة أن يضع البيانات المالية كما في تاريخ عملية التقييم، حتى وإن لم يشكل ذلك جزءاً من الإجراءات الروتينية. وبناء على ذلك، وفي الحالة المذكورة أعلاه، إذا جرى إعداد التقييم في ٢٥ فبراير، فإنه يلزم أيضاً تقديم بيانات مالية اعتباراً من ذلك التاريخ.

2.2.6.6 وفي هذا الصدد، من المهم العلم بأنه ينبغي أن تراعى قيمة الشركة في تاريخ التقييم جميع الأحداث المعروفة حتى تاريخ التقييم وكذلك الظروف القائمة في تاريخ التقييم. لا ينبغي النظر في الأحداث غير المعروفة في تاريخ التقييم، حتى لو كانت الأحداث اللاحقة غير المتوقعة يمكن أن تغير القيمة النسبية للشركة. ومن الأمثلة على الأحداث اللاحقة غير المتوقعة التغييرات في تركيزات العملاء أو المنتجات، والتغييرات في سياسات توزيع الأرباح، أو التوزيع العام، أو عمليات إعادة الرسملة، أو إعادة شراء الأسهم، أو المشاركة في الاكتتابات، إنهيار السوق أو ارتفاعه، أو تعثر أحد المنافسين بشكل مفاجئ، أو فقدان أحد الموردين الرئيسيين أو المدراء بشكل غير متوقع، أو حدوث تغيير تنظيمي غير متوقع، إلى جانب وقوع كوارث طبيعية غير معروفة للموضوع محل التقييم في تاريخ التقييم.

2.2.8 جمع المعلومات

2.2.8.1 يجب توضيح متطلبات المعلومات في خطاب التكليف أو العقد.

يمكن الحصول على معظم المعلومات بسهولة من خلال الاتصال، أو بحضور اجتماع أو عن طريق أي وسيلة تواصل أخرى تناسب جميع الأطراف المعنية. ومع ذلك، يوصى دائماً بإجراء هذه المناقشات عبر البريد الإلكتروني لضمان الاتساق في الفهم. ويلزم التعرف على جميع المعلومات الضرورية المطلوبة لإجراء التقييم بشكل صريح بموجب اتفاقية التكليف التي يتعين التوقيع عليها قبل الشروع في المهمة.

2.2.8.2 ومن الخطوات الأخرى التي يتعين اتخاذها في هذه المرحلة

إعداد قائمة بالمعلومات المطلوبة لإجراء التقييم. تقديم هذه الأمور للعميل مبكراً يساعد على تعجيل الشروع وإتاحة الفرصة لمناقشة مدى توافر البيانات للتقييم. وذلك يساعد على فهم القيود، إن وجدت، الناشئة عن ثغرات البيانات.

2.2.8.3 وتعتمد قائمة المعلومات المطلوبة على ضمان التقييم المقدم

والشركة التي يجري تقييمها، والتي تغطي عادة الجوانب التالية:

• الجوانب النوعية المتعلقة بالأعمال:

(أ) نبذة أو عرض عن الشركة يوضح ما يلي:

١. مختلف قطاعات الأعمال والمنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة
٢. المخطط التنظيمي
٣. تاريخ الشركة وأحداثها الهامة .
٤. محضر اجتماع مجلس الإدارة
٥. بيانات المجال والمنافسة واتجاهات القطاع
٦. عمليات الاندماج والاستحواذ الأخيرة في المجال
٧. معلومات المساهمين، امتلاك عقد شراء أو بيع أو اتفاقيات إعادة شراء.

(ب) الخطط الإستراتيجية للشركة للفترة المتوقعة.
(ج) نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر.
(د) تحديد اتجاه السوق ونظرة الشركة بشأن المنافسين، والوضع العام للقطاع، إلى جانب حجم السوق والحصة السوقية.

• الجوانب الكمية:

(أ) القوائم المالية السابقة المراجعة وغير المراجعة (حسابات الأرباح والخسائر، الميزانيات العمومية، قوائم التدفقات النقدية بالإضافة إلى جميع الملاحق) لمدة ٤-٥ سنوات على الأقل، والتقارير السنوية المعدة لنفس الغرض (بما في ذلك تقرير أعضاء مجلس الإدارة، ومناقشة وتحليل الإدارة للوضع المالي إلى جانب تقارير مدققي الحسابات، وجميع أقسام التقرير الأخرى ذات الصلة).

(ب) أحدث القوائم المالية غير المدققة لأقرب فترة إلى تاريخ التقييم.
(ج) بيانات ربع سنوية لنظم المعلومات الإدارية بهدف تقييم حركة البيع الموسمية ومقارنة الأداء الفصلي.

(د) القوائم المالية المفصلة (حسابات الأرباح والخسائر، والميزانيات العمومية، وقوائم التدفقات النقدية) جنباً إلى جنب مع الملاحق الأساسية التي تبين العوامل الدافعة للأرقام المتوقعة.

(هـ) التكاليف المتوقعة للتوسع الرأسمالي ومتطلبات رأس المال العامل.

(و) إذا كانت أوراق شروط العمل، أو خطابات النوايا، أو اتفاقيات الاستثمار، أو وثائق القروض، تعتمد على ما إذا كان الأصل محل التقييم أداة حقوق ملكية أو أداة دين.

(ز) أي تقارير تقييم حديثة للممتلكات والمعدات والآلات أو أصول محددة يمكن الاعتماد عليها بغرض التقييم.

(ح) أي عامل محدد آخر يُتوقع أن يؤثر على التقييم، مثل توقعات القطاعات.

في المربع أدناه مثال لمعلومات مفصلة يلزم توافرها في قائمة المعلومات المطلوبة، بينما يمكن الرجوع إلى نموذج لقائمة المعلومات المطلوبة التفصيلية في الملحق (هـ).

مثال: قائمة التحقق من المعلومات لشركة تدبر مراكز تشخيص

١. المعلومات الأساسية عن الشركة – معلومات نوعية مثل السلع / الخدمات المقدمة

أ) ملاحظة عن المراحل الرئيسية للشركة، كتاريخ تأسيسها، بالإضافة إلى الخدمات المقدمة، تسجيل / الاستحواذ على العمليات، وأي مراحل رئيسية أخرى

ب) عرض موجز لخطط الأعمال المستقبلية للشركة – خطط إنشاء مراكز تشخيص جديدة، خطط توسعة، خطط تنويع (خدمات أو عمليات جديدة)، الخ

ج) تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر المتعلقة بالشركة

د) بيانات سنوية عن عدد مراكز التشخيص التي جرى افتتاحها

هـ) ما هي تكلفة إنشاء مركز نموذجي؟

و) كم من الوقت يحتاجه مركز نموذجي كي يصبح مربحاً؟

ز) عدد مراكز التشخيص في تاريخ التقييم

ح) عرض موجز عن الأصول الرئيسية غير الملموسة مثل العلامة التجارية، والعلاقة طويلة الأمد مع الشركات والموردين والأطباء، الخ.

٢. معلومات عن المجال – نظرة عامة على المجال وتحديد وضع الشركة

٣. المعلومات المالية – البيانات المالية التاريخية والمتوقعة، النسب الرئيسية

أ) البيان التفصيلي لمركز التشخيص فيما يتعلق بالإيرادات والأرباح قبل خصم الغوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك على مدى السنوات الثلاث الماضية.

ب) مؤشرات الأداء الرئيسية للشركة (مركز التشخيص ووحدة التحكم «Consol»)

ج) البيانات المالية الموحدة والمستقلة المدققة على مدى السنوات الخمس الماضية، البيانات المالية السنوية حتى تاريخها مع الجداول المتعلقة بها كما في تاريخ التقييم

د) البيانات المالية الفعلية للأرباع الثمانية الأخيرة.

هـ) نمط المساهمة كما في تاريخ التقييم

و) تفاصيل إضافية عن الاستثمار

ز) الالتزامات / الأصول المحتملة، الأصول الفائضة كما في تاريخ التقييم

2.3 إدارة المخاطر

2.3.1 من أهم الأمور التي يجب أخذها في الاعتبار في جميع مراحل التكليف، وخاصة في مرحلة التخطيط هي عملية تحديد مخاطر التكليف وتقييمها والتخفيف من حدتها وإدارتها. ويتعلق السؤال الرئيسي حول إدارة المخاطر بالعرض من تقرير التقييم (أي شراء المساهمين، وتسعير المعاملات، وتحليل الإدارة الداخلية)، والمستخدمين المستهدفين من تقرير التقييم ومدى اعتماد المستخدمين على تقرير التقييم.

2.3.2 تتسم معظم البيانات والمعلومات المستخدمة في إجراء مهمة تقييم نموذجية بحساسيتها للأسعار وتأثيرها على الأسواق. لا تشكل مخاطر البيانات أمراً مهماً وحسب بل إنها أمر أساسي في تقييم وتحديد العلاقات التنظيمية أو المصالح الشخصية لأعضاء فريق التكليف، التي من المحتمل أن تمس (أو يبدو أنها تمس) الطبيعة المستقلة للتقييم.

2.3.3 ويتمثل الهدف الأساسي لإدارة المخاطر في مهام التقييم في ضمان أمرين، هما:

أ) عدم تعرض المقيّم أو شركة التقييم لمخاطر المراجعة الذاتية (أي لا تضع الشركة في وضع يمكنها من مراجعة أعمالها الخاصة). على سبيل المثال، إذا كانت الشركة تقدم خدمات تدقيق أو ضمان أو غيرها من الخدمات المتعلقة بإعداد القوائم المالية لشركة ما أو مراجعتها أو اعتمادها، فإن تقييم الشركة أو حقوق الملكية أو الأصول سيؤدي إلى مراجعة الشركة لأعمالها الخاصة، وذلك يتعارض مع مبدأ الاستقلالية.



وبالتالي، يتعيّن على المقيم التحقق، من بداية التكاليف، مما إذا كان العميل المكلف أو الأصل محل التقييم هو عميل يتم تقديم خدمات التدقيق إليه ومما إذا كانت الخدمات التي يتم تقديمها مسموح بها من منظور سياسة المخاطر للشركة. كما ينبغي إجراء عمليات تدقيق مماثلة لأي أطراف أخرى تشارك في التكاليف ويمكنها الاطلاع على تقرير التقييم.

ب) عدم وجود أي تحيز في التوصل إلى التقييم. ويعني هذا أنه يتعين أن تكون نتيجة التقييم عادلة ومستقلة وتمثل القيمة الحقيقية للأعمال أو حقوق الملكية أو الأصل أو أي موضوع محل تقييم مماثل. ويتم ذلك عن طريق التأكد من أن شركة التقييم وجميع أعضاء فريق التقييم ليس لديهم أي تضارب في المصالح في إجراء التقييم. إن الإفصاح عن المصالح المالية الشخصية في الأصل محل التقييم، والعميل المكلف والأطراف المقابلة من الأمور الهامة في معالجة تضارب المصالح المتعلقة بالمقيم. وفي حالة وجود تحيز ملحوظ، يجب الإفصاح عن جميع المعلومات، وفي حالة وجود تحيز حقيقي، يجب ألا يقوّم المقيم بمهمة التكاليف. سيتم تناول هذا الموضوع بمزيد من الأمثلة لاحقاً.

2.3.4 تتمثل بعض الجوانب الأخرى المتعلقة بإدارة المخاطر في تصنيف مخاطر التكليف، وشروط السرية، ومخاطر الأطراف الأخرى والحد من المسؤولية، والتي سيتم تناول كل منها في القسم التالي.

2.3.5 بالإضافة إلى العوامل المذكورة أعلاه، ينبغي للمقيم أن يأخذ في الاعتبار أيضًا اعتبارات المخاطر الإضافية، والتي تشمل ما يلي:

- أ) إذا كان هناك وقت كاف لإجراء التحليل المطلوب؟
- ب) إذا كان المقيم قادرًا على الوصول إلى الموظفين والموارد التي يحتاجها للتقييم؟
- ج) هل لدى المقيم الكفاءات المطلوبة لتقييم الأعمال وفهم طبيعة المجال؟

2.3.6 تصنيف مخاطر التكليف

2.3.6.1 ينبغي تصنيف كل تكليف محتمل وفقًا لمخاطره باعتباره منخفض أو متوسط أو عالي المخاطر. وينبغي إعداد خطة عمل لإدارة المخاطر لكل تكليف مصنف ضمن التكاليف عالية المخاطر؛ كما يُوصى بمثل هذه الخطة للتكاليف معتدلة المخاطر.

2.3.6.2 ينبغي إجراء التصنيف الإلزامي باعتباره تكليف عالي المخاطر في الحالات التالية:

- أ) في حالة القيام بالعمل دون تحديد المسؤولية (على سبيل المثال، المهلة الخاصة فيما يتعلق بنشرات الاستثمار أو الآراء القانونية فيما يتعلق بالمساعدة المالية) أو بحد يزيد عن ذلك المنصوص عليه في توجيهات الشركة.
- ب) إذا كان التكليف ينطوي على تقديم تقارير عامة في نشرة استثمارية.
- ج) في حالة وجود مصلحة عامة في العمل (على سبيل المثال، عمل حكومي معين).

د) التقييم لغرض التقاضي حيث تعتمد المحكمة على الرأي في إصدارها للحكم. تمثيل العميل أو الحالات التي تتطلب عناية خاصة بالعميل أو الحالات التي يكون فيها من المتقاضين.

2.3.6.3 ويمكن تصنيف التكاليف باعتبارها ذات مخاطر عالية حتى في حالة عدم وجود المعايير المذكورة أعلاه؛ وعلى الرغم من ذلك، قد يقرّر المقيم تصنيف التكاليف باعتباره ذو مخاطر عالية استناداً إلى مجموعة من العوامل الأخرى المحددة خلال قبول التكاليف.

2.3.6.4 وتشمل الاعتبارات العامة التي تؤثر على المخاطر (على سبيل المثال لا الحصر):

أ) حجم التكاليف ومدى تعقيده (مثل استخدام فرق عمل فرق خارجية وذات مهام متعددة)؛

ب) العميل المعني (مدى الخبرة، والإلمام، تاريخ العلاقة مع العميل، وتاريخ العميل مع إجراءات التقاضي).

ج) استخدام العميل المقصود لأعمالنا (على سبيل المثال، التقارير العامة، وإعداد التقارير، والامثال التنظيمي).

د) أي قيود يتم فرضها (مثل الجدول الزمني، والحصول على المعلومات، والألعاب).

هـ) حجم سقف المسؤولية؛

و) ما إذا كانت خدمة جديدة أم لا.

ز) حجم أو نوع التكاليف أو الصفقة.

ح) الصورة العامة للتكاليف أو الصفقة.

ط) مدى مشاركة الأطراف الخارجية وقبولها للمسؤولية تجاه الأطراف الأخرى

ي) المهارات الفنية الهامة المطلوبة التي قد تتجاوز خبرة المقيم.

- (ك) احتمال أن يؤدي التقييم إلى التقاضي أو بعض التدقيق العام.
- (ل) احتمال عدم قدرة العميل على دفع الأتعاب.

2.3.6.5 ينبغي أن تتضمن خطة عمل إدارة المخاطر الجوانب الرئيسية التالية:

- (أ) تعريف العوامل التي تم تحديدها خلال مرحلة التخطيط الأولية التي ساهمت في تصنيف مخاطر التكليف كمخاطر عالية.
- (ب) وصف الإجراءات التي سيتم الاستعانة بها في إدارة المخاطر في عملية التقييم. وقد تتضمن أمثلة هذه الإجراءات التالي:

١. تعيين مسؤول إدارة مخاطر (مستقل) أو مدير ثاني للتكليف
٢. تحديد موارد تقنية محددة
٣. الاستعانة بالمزيد من المسؤولين في الفريق
٤. القيام بمراجعات إضافية لمنتج المنشأة
٥. إشراك الموظفين ذوي الخبرة في القطاع المحدد
٦. بروتوكولات التوثيق
٧. إدارة تغييرات النطاق
٨. تحصيل الاتعاب

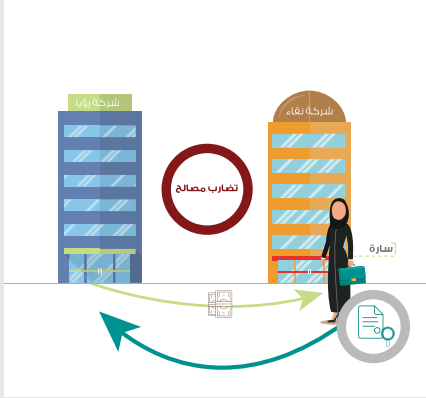
- (ج) تحديد أعضاء الفريق المسؤولين عن تلك الإجراءات
- (د) تقدير الوقت اللازم لتنفيذ إجراءات إدارة المخاطر المحددة
- (هـ) إجراء مراجعة داخلية للتقييم من جانب "لجنة المراجعة الداخلية" الخاصة بالشركة على أن يكون أعضائها مختلفين عن المعنيين بإعداد التقييم.

2.3.7 تحديد حالات تضارب المصالح

2.3.7.1 ينشأ تضارب المصالح عند احتمال استفادة المقيّم من نتيجة

تقييم تكليف محدّد، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر. فيما يلي مثال بسيط على ذلك:

مثال 1: تضارب فعلي في المصالح



قامت شركة رؤية المحدودة بشراء أغلبية الحصص في شركة نقاء، ولدى سارة، مقيمة شركة نقاء، أسهم في شركة رؤية المحدودة. في هذه الحالة، إذا كانت الصفقة مواتية، فإن عملية الاستحواذ قد تدفع أسعار شركة رؤية المحدودة نحو الارتفاع وبالتالي تستفيد سارة، بالإضافة إلى ذلك، قد تتمكن سارة من الاطلاع على معلومات جوهريّة وحساسة تتعلق بالأسعار مما يعطيها ميزة على المشاركين الآخرين في السوق. وحيث إن

السعر الذي ستشتري به شركة رؤية المحدودة أسهم شركة نقاء قد يتأثر بتقييم سارة لشركة نقاء، فإنها في وضع يمكنها من التأثير على الطريقة التي تسير بها الصفقة وبالتالي الاستفادة منها. هذه الحالة تمثل بطبيعة الحال تضارب مصالح وهي مسألة تتعلق بالاستقلالية. نظراً لاحتمالية تحييز سارة لمصالحها الشخصية رغم أنه يتعين عليها، من الناحية المثالية، الحرص على مصالح عميلها، وهو شركة نقاء. وعلى الرغم من احتمالية أن تتسم سارة بالنزاهة والموضوعية وتتحى مصالحها الشخصية جانباً فيما يتعلق بعلاقتها المهنية، إلا أن هذا التضارب الفعلي في المصالح يشكل خطراً يكفي لمنع تعيين "سارة" للقيام بعملية التقييم أو مطالبتها بالتصرف في حصتها قبل قبول التكاليف أو الامتناع عن التداول في الحساب لفترة انتظار محدّدة.

مثال 2: تضارب فعلي في المصالح



هناك مثال آخر يوضح تضارب في المصالح، وهو عندما يتمكن المقيم (سواء بصفته الشخصية أو بصفته شركة) من الاطلاع على المعلومات السرية لأي صفقة أو عملية تقييم. على سبيل المثال، إذا كانت شركة رؤية المحدودة تدرس فرص الاستثمار في شركة نقاء ويعتزم المقيم، وهو شركة أمانة للخدمات الاستشارية، تقديم المشورة لكل من شركة رؤية المحدودة وكذلك شركة

نقاء، فهذا مثال على تضارب المصالح. في هذه الحالة، يعطي فريق التكاليف بشركة أمانة للخدمات الاستشارية الأولوية لمصالح عميل على حساب آخر. ومن جانب آخر، تقبل شركة أمانة للخدمات الاستشارية القيام بمهمة التقييم من شركة نقاء. في حين أنه في وقت قبول التكاليف، لا تمثل شركة أمانة للخدمات الاستشارية شركة رؤية المحدودة، إلا أن شركة رؤية المحدودة تعدّ عميلاً لشركة أمانة للخدمات الاستشارية لفترة طويلة. وبمجرد الشروع في التكاليف، يتعيّن على شركة أمانة للخدمات الاستشارية أن تتوقع حدوث تضارب في المصالح، وأن تختار العميل الذي ترغب في تمثيله في تكليف محدّد. عادة ما تكون علاقات العملاء مهمة جداً في مجال الخدمات، وبالتالي، إذا كانت شركة أمانة للخدمات الاستشارية ترغب في قبول تكليف من شركة رؤية المحدودة، فإنه يتعيّن عليها رفض تكليف شركة نقاء. تحتاج شركة نقاء إلى تكليف خبير محايد.

2.3.7.2 لا بد من إدراك التضارب القائم أو المحتمل في المصالح في بداية مهمة التقييم، وتحديد الإجراءات التي تهدف للتعامل مع هذا التضارب بشكل ملائم. إذا لزم الأمر، ينبغي للمقيّم (أو شركة التقييم) عدم المشاركة في عملية التقييم. ولا يجوز في أي حال من الأحوال أن يكون المقيّم (أو شركة التقييم) في وضع يمس استقلاليتها.

2.3.8 حالة تأكيد الاستقلالية

2.3.8.1 تأكيد الاستقلالية عبارة عن بيان يؤكد الاستقلالية عن الظروف والعلاقات التي من شأنها أن تؤدي، في سياق عملية التكليف، إلى الإضرار بنزاهة أو موضوعية الشركة أو الشخص المعني. ومن المهم الإفصاح عن جميع حالات تضارب المصالح وتوضيح استقلالية المقيّم وتوثيقها في حالة انتفاء تضارب المصالح، وبالتالي يتحمل فريق التكليف مسؤولية الإفصاح عن حالات التضارب وإعلان الاستقلالية حسب الأحوال وذلك للحفاظ على مصالح الشركة التي تقوم بالتقييم، ويضمن العميل أن فريق التقييم محايد ومستقل.

2.3.8.2 وبناءً على ما تقدم، يجب اتخاذ هذين الإجراءين المتعلقين بالحد من المخاطر عند البدء في أي عملية تكليف تجنباً لحدوث تضارب مصالح في مراحل متقدمة من المشروع.

2.3.8.3 في العديد من المؤسسات، لا تقتصر بنود تحديد استقلالية المقيّم على استثماراته ومصالحه المالية هو فقط، بل تشمل على مصالح واستثمارات أقاربه المباشرين (أي الزوج والأبناء أو الأهل وأي شخص آخر له حساب يديره المقيّم أو له منفعة فيه بشكل مباشر أو غير مباشر). وينبغي تحري الحرس الشديد فيما يتعلق بمتطلبات الاستقلالية التي تضعها الشركة لتجنب أي انتهاك لهذا المبدأ.

2.3.8.4

كما ذكر سابقاً، إذا كان لدى شركة التقييم أقسام مستقلة تقدم خدمات متنوعة مثل خدمات التدقيق والضمان وخدمات استشارات التقييم وخدمات الاستثمار والتداول، فمن الضروري فصل تلك الخدمات عن بعضها بعضاً بشكل مناسب، بمعنى أن لا تكون هذه الفرق مسؤولة عن القيام بأدوار متعددة مع عدم المساس بمبدأ استقلاليتها في أي حال من الأحوال. وحتى إذا كانت الشركة تقدم العديد من الخدمات لعميل واحد، ينبغي أن يتمتع الفريق الخاص بتقديم كل خدمة من هذه الخدمات بالاستقلالية التامة. وتطبق السرية أيضاً على مختلف الوظائف والخدمات داخل نفس الشركة. ينبغي عدم تقديم خدمات التقييم إلى شركة تخضع بياناتها المالية للمراجعة من قبل نفس الشركة (أي شركة تقديم الخدمات المهنية أو المقيم) والعكس. علاوة على ذلك، إذا أراد عميل ما إجراء تقييم لعمليات الدمج والاستحواذ على الشركة المستهدفة، والذي يجري تدقيقها من قبل شركة الخدمات المهنية نفسها (أي المقيم)، فيجب الحصول على موافقات خاصة من إدارة الشركة المستهدفة والعميل؛ ولا يحق لفريق التقييم طلب معلومات عن العميل مباشرة من فريق التدقيق إلا بعد الحصول على إذن صريح من الشركة المستهدفة والعميل.

2.3.8.5

تتأثر استقلالية المقيم بقبول الهدايا والخدمات والمزايا الخاصة التي لا يقدمها العميل إلى غيره في ظروف مغايرة (مثل العميل الذي يمنح فرصة الاستمتاع بعطلة فاخرة إلى المقيم لتقديمه تقرير تقييم يصب في مصلحته أو العميل الذي يداوم على تقديمه علب شوكولاتة وهدايا ثمينة إلى المقيم).

2.3.8.6 وهناك حالة أخرى قد ينشأ عنها تضارب أو إضرار بالاستقلالية وهي أن يعمل أحد الأقارب المباشرين للمقيم لدى الكيان الخاضع للتقييم أو كياناته التابعة أو الأطراف المقابلة في التكليف (أي في دعوى قضائية، حيث يكون للمقيم مصلحة مباشرة في التقاضي) أو أن تترتب منفعة لهذا القريب على نتائج التقييم.

2.3.8.7 ومن الجدير بالذكر أن وجود التضارب أو انتهاك الاستقلالية يُعتبر احتياليًا، بل إن احتمالية التضارب أو ملاحظة التحيز تكفي للشك بوقوع عملية احتيال. وفي هذه الحالة ينبغي ألا يساء فهم الاحتيال على أنه إقرار جنائي غير مشروع لتحقيق مكاسب شخصية، بل يجب اعتباره خرقًا للاستقلالية – أي تقديم خدمة التقييم دون تحيز وعدم إنصاف.

2.3.8.8 هناك الكثير من الحالات التي حققت فيها السلطات التنظيمية في استقلالية المقيمين وتمثل الأوراق الثبوتية الصحيحة الدليل القوي الوحيد الذي تعتمد عليه تلك السلطات لإثبات وجود إجراءات مناسبة لمنع شركة التقييم أو المقيمين التابعين لها من ارتكاب احتيال عن غير عمد.

2.3.8.9 يجب ألا يكون للمقيّم أو أقاربه المباشرين أي مصلحة مالية في الكيانات الخاضعة للتقييم أو العميل أو الطرف المقابل. ولعل الهدف من ذلك هو تجنب التداول الداخلي، حيث يطلع المقيّمون على معلومات غير متاحة للجمهور. ينبغي تقديم إقرار يتم التأكيد فيه على عدم حيازة المقيم أو أي من أقاربه لأي حقوق في الكيان الخاضع للتقييم. فإن كان لديهم حقوق، وجب على المقيّم عدم قبول إجراء هذا التقييم. ومع ذلك ان التداول الداخلي ممارسة غير مشروعة، حيث يميل المستثمرون إلى الاستعانة بأفراد لديهم إمكانية الوصول إلى معلومات غير عامة واستخدام المعلومات السرية للشركة، وهي مختلفة عن خرق الاستقلالية. يجب على المقيم أن يتبع التدابير اللازمة لمنع أي ممارسات غير مشروعة.

يرجى الرجوع إلى **الملحق (و)** الخاص بتأكيد الاستقلالية

يرجى الرجوع إلى **الملحق (ز)** للاطلاع على نموذج التحقق من التضارب وخطاب الموافقة الداخلية للتضارب المحتمل في المصالح

2.3.9 السرية

2.3.9.1 كما سبق وأن بينا، فإن المقيّمين يتعاملون من خلال عمليات التقييم مع معلومات سرية قد يؤدي الإفصاح عنها للجمهور إلى التأثير على الأعمال أو مصالح المالك.

2.3.9.2 يتعهد المقيّم أمام العميل في حالة التعامل مع معلومات سرية باتباع احتياطات مناسبة للحفاظ على سرية المعلومات التي يفصح عنها العميل. يجب أن تنص اتفاقيات وعقود التكليف على بنود تتناول السرية وتصف ممارسة المقيم حسب قواعد السرية.

2.3.9.3 قد يتمسك العملاء بفكرة إبرام اتفاقية عدم الإفصاح كي يلزموا المقيّم بضرورة الحفاظ على السرية.

2.3.9.4 وفيما يلي بعض القواعد التي يجب اتباعها فيما يتعلق بالحفاظ على أسرار العميل:

أ) يجب على المقيمين ضمان أمن مكان العمل مثل الحفاظ على استخدام جدار الحماية المناسب والأنظمة الأمنية على خادم الشركة وأجهزتها.

ب) ينبغي أن يستخدم المقيّمون كلمات مشفرة عندما يتعلق الأمر بالعملاء الرئيسيين الخاضعين للتقييم وعندما يتعلق الأمر بالمشروع ككل.

ج) ينبغي أن يناقش المقيّمون المعلومات السرية داخل قاعات الاجتماعات المغلقة أو قاعات الاجتماعات المخصصة بدلاً من مناقشتها في الأماكن العامة أمام العاملين أو المارة.

د) ينبغي عدم ترك أي مواد تحتوي على معلومات سرية على المكاتب أو في أدراج مفتوحة أو حتى إظهارها على شاشة الهاتف الجوال. وقد يكون من الأفضل عدم الحصول على أي ورقة تحتوي على معلومات سرية على الإطلاق وأن يحصلوا على نسخ إلكترونية فقط ويُفضل أن تكون محمية بكلمة سر، وأن تكون محفوظة / مخزنة على خادم الشركة وليس على القرص الصلب للحاسب الشخصي / حاسب العمل الخاص بالمقيم ولضمان توثيق المشاريع توثيقاً كافياً.

هـ) ينبغي اتباع طريقة منهجية في الاحتفاظ بنسخ احتياطية من المشاريع السرية وإعداد سجلات خاصة ويجب أن يقتصر حق الاطلاع على تكل النسخ والسجلات على الموظفين المختصين.



و) ينبغي للمقيّم عدم مناقشة معلومات العميل مع الأسرة والأصدقاء سواء كانت تلك المعلومات سرية أم لا. يقتصر حق الاطلاع على المعلومات على فريق التقييم كما أن مشاركتها مع زملاء العمل يجب أن تكون على أساس الحاجة للمعرفة وأن تكون مشروطة بالفصل بينهم بشكل مناسب ومرهونة بنفس البنود والأحكام المتعلقة بالاستقلالية وتضارب المصالح والسرية على النحو المتفق عليه من جانب باقي الفريق.

يرجى الرجوع إلى الملحق (ج) للاطلاع على نموذج اتفاقية عدم الإفصاح

2.3.10 أمور أخرى

2.3.10.1 يتوقف الرأي التقييمي على عوامل الوقت والوضع والعميل،

لذا قد يختلف تقييم الكيان نفسه باختلاف الوقت أو الوضع أو صاحب المصلحة. وبالتالي ينبغي للمقيّم إذا أخذنا إدارة المخاطر بعين الاعتبار التأكيد من أن اتفاقية التقييم تحميه من أي مسؤولية محتملة وأن العميل غير مسموح له بما يلي:

(أ) الطعن في نزاهة شركة التقييم فيما يتعلق بتقديم المشورة الخاصة بالتقييم أو جودتها.

(ب) تقديم خطاب اعتماد أو فرض واجب العناية على أطراف أخرى (بما في ذلك المقرضين والدائنين والوكلاء وغيرهم)، الذين لم يكونوا في الأصل طرفاً في تكليف التقييم. إذا كانت الأطراف الأخرى تعتمد على تقييم لم يتم تنفيذه في الأصل مع وضع مصالحها في الاعتبار، واتخذت قراراً على هذا الأساس، فإن ذلك يعرض شركة التقييم لمخاطر كبيرة.

(ج) عادة ما يقيد المقيم توزيع التقرير على أي طرف ثالث. ومع ذلك، إذا رغب العميل المكلف في مشاركة تقرير التقييم مع أي طرف ثالث، فإنه يمكنه مشاركة التقرير على أساس خطاب إخلاء الطرف أو خطاب العناية الواجبة. ويقبل المقيم، بموجب خطاب إخلاء الطرف أو خطاب العناية الواجبة، توزيع أو مشاركة تقرير التقييم على طرف آخر ولا يتحمل أي مسؤولية تجاه ذلك الطرف (و) لا يتحمل أي مسؤولية عن أي ضرر يلحق بذلك الطرف فيما يتعلق بمحتوى تقرير التقييم. إذا تم تنفيذ عناية واجبة بين المقيم، والعميل القائم بالتكليف والطرف الآخر، يتحمل المقيم المسؤولية تجاه الطرف الآخر.

2.3.10.2 من الضروري عند بدء عملية التقييم تحديد جميع الأطراف ذات العلاقة بالتقييم، وتقييم دورهم فيما يتعلق بالكيان الخاضع للتقييم وتحديد حقوقهم ومسؤولياتهم حتى لا تكون شركة التقييم - فيما بعد - مسؤولة أمام أطراف جدد. ويستثنى من هذه القاعدة الهيئات الحكومية، والهيئات التنظيمية وأي طرف عليه الاطلاع على مخرجات التقييم بموجب القانون. وقد تحظى هذه الهيئات المركزية أو الحكومية واللوائح والقوانين بالأولوية في مقابل شروط عقد التكليف وتحل محل أي قيود تفرض الالتزام بالسرية أو تفرض المسؤولية كما تحل محل أي قيود تُفرض من خلال الاستعانة بأطراف ثالثة.



2.3.10.3

يتمثل أحد العوامل الرئيسية الأخرى في وضع حدود لمسؤولية شركة التقييم، إذا نشأت أي حالة تتحمل فيها شركة التقييم أو المقيّم مسؤولية أمام العميل أو أطراف أخرى، فيجب وضع حد لمسؤولية تلك الشركة أو ذلك المقيّم. وهذا الأمر ضروري للغاية لأن عدم وضع حد يعرض الشركة إلى مسؤوليات غير محدودة، فيجب أن يتم النص على هذا الحد بوضوح في عقود التكليف وأن يكون الحد الأقصى له في العادة الأتعاب المقررة للتقييم، ويكون أحياناً الحد الأقصى هو مضاعف الأتعاب إذ يسعى العملاء إلى تغطية ما يتعرضون له من مخاطر أيضاً. ومع ذلك، فمن مصلحة المقيّم أن يتفق على حد يتناسب مع الخطر مع مراعاة أي متطلبات قانونية أو سوقية. وعلاوة على ذلك، ينبغي أن يستعين المقيّم بمستشار قانوني متمرس لوضع بنود لحدود التعويض والمسؤولية في العقد.

2.4 التخطيط للعمل

2.4.1 تتطلب الخطة الفعّالة ما يلي:

- (أ) فهم تعليمات العميل.
- (ب) تحديد الأمور ذات الصلة من خلال الاجتماعات الأولية التي تُعقد مع العميل والشركة المعنية.
- (ج) تقييم مصادر المعلومات المتاحة الأخرى التي قد تساعد في عملية التخطيط.

2.4.2 يتسنى للمقيم في مرحلة التخطيط إعداد أبحاث محددة وذلك لضيق الوقت. ومع ذلك، قد تُؤخذ إجراءات البحث الأولي التالية في الاعتبار خلال مرحلة التخطيط وفقاً لمتطلبات السرية:

- (أ) الحصول على لمحة عن التقييم أو الصفحة. وقد تكون الخبرات ذات الصلة متعلقة بالقطاع أو عبارة عن خبرات إستراتيجية أو في صورة معاملاتية أو وظيفية محددة (عمليات تشغيلية، تكنولوجيا، أسواق) كما قد تكون خبرة جغرافية.
- (ب) يُطلب من العميل تقديم أي معلومات قد تكون مفيدة في التخطيط الأولي.
- (ج) إجراء بحث على وسائل الإعلام.
- (د) مراجعة تقارير السوق أو القطاع وتقارير الوسطاء وبيانات المنافسين.

2.4.3 ينبغي أن يكون البحث الأولي خلال مرحلة التخطيط قائماً على بحث مبدئي تم إجراؤه لتقرير قبول القيام بالتقييم. وقد يتم إجراء بحث آخر خلال عملية التقييم وينبغي توثيق نتائجه الرئيسية.

2.4.4 يجب أن يأخذ المقيّم بعين الاعتبار المسائل الواردة أدناه عند البدء في عملية التخطيط:

(أ) لا يُعتبر إعداد خطة مكتوبة شرطًا إلزاميًا في كل عمليات التقييم، ومع ذلك، تعد طريقة فعالة لتبليغ أسلوب التخطيط لفريق التقييم وتعتبر كقائمة تدقيق للخطوات المقرر تنفيذها.

(ب) يجب إعداد خطط لتنفيذ إدارة المخاطر على النحو المحدد مسبقًا وتوثيقها فيما يتعلق بكافة عمليات التقييم عالية المخاطر.

(ج) ينبغي إجراء التوثيق المناسب في حال حاجة المقيّم إلى التعاقد من الباطن لتقييم كامل المنشأة أو أي جزء منها مع إدارة أخرى أو أي فرع خارجي مختلف تابع للمقيّم. يجب أن توضح الوثائق، مثل مذكرة العقد من الباطن أو المذكرة الرسمية المتبادلة بين المكاتب، أدوار الأطراف المعنية وتوقعاتهم ومسؤولياتهم.

2.4.5 يعتمد حجم الخطة المكتوبة وتفصيلها على حجم عملية التقييم ودرجة تعقيدها؛ ففي حالة القيام بعملية تقييم صغيرة الحجم وأقل تعقيدًا، قد يتم إرسال الخطة في رسالة إلكترونية قصيرة إلى فريق التكليف.

2.4.6 في حالة إعداد خطة كتابية، يمكن استكمالها بملحق موجز لفريق العمل ليقدم معلومات إضافية، بما في ذلك إبلاغ أعضاء الفريق بأدوار المشروع ومسؤولياته ويسمح لفريق التقييم بطرح الأسئلة والنقاشات.

2.4.7 في حالة إعداد جدول أعمال مفصل لدعم الملحق الذي يعده فريق التقييم، فسيحتوي ذلك الجدول على بعض خصائص الخطة المكتوبة وينبغي الاحتفاظ به استنادًا لنفس الأسس التي يتم مراعاتها في حالة الخطة المكتوبة.

2.4.8 قد تشمل الخطة المكتوبة العناصر التالية:

- أ) المعلومات الرئيسية عن المشروع، بما في ذلك النتائج الأساسية الواردة في البحث الأولي.
- ب) تأكيد نطاق العمل.
- ج) تحديد فريق التقييم وأدواره ومسؤولياته المتعلقة بكل مسار عمل.
- د) الجدول الزمني لإنجاز عملية التقييم والذي يتضمن التواريخ المرجعية الرئيسية لكل مسار عمل.
- هـ) تقدير ميزانية الوقت أو التكلفة لكل مسار عمل.
- و) مجالات المخاطر والحساسية الرئيسية المتعلقة بالمشروع.
- ز) المعلومات الإدارية المفيدة (على سبيل المثال، معلومات الاتصال بالعميل، معلومات الاتصال بفريق التكليف، وغيرها).

2.4.9 نطاق العمل:

- أ) ينبغي الاتفاق على نطاق العمل كتابة في اتفاق تكليف، وينبغي تحديد الإجراءات التي يجب أن نتخذها لتلبية جميع متطلبات العمل في مرحلة التخطيط.
- ب) ولا بد من إطلاع العميل القائم بالتكليف على نطاق العمل قبل انتهاء التكليف، ويتعين اشتمال نطاق العمل على ما يلي:

١. هوية المقيم.
٢. هوية العميل أو العملاء.
٣. هوية المستخدمين المستهدفين.
٤. الشركة أو حصتها التي تخضع للتقييم.
٥. الغرض من التقييم.
٦. أسس القيمة المستخدمة.
٧. تاريخ التقييم.
٨. طبيعة ومدى حجم عمل المقيم والقيود المفروضة عليه.
٩. طبيعة المعلومات التي يستند إليها المقيم ومصادرها.
١٠. الافتراضات الهامة.
١١. نوع التقرير الذي يجري إعداده.
١٢. القيود المفروضة على استخدام التقرير وتوزيعه ونشره.

ج) قد تكون اتفاقية التكليف، في بعض الحالات، مفصلة بشكل كاف لوصف أهداف العمل والإجراءات المراد اتخاذها. في هذه الحالات، (أ) يتعين وضع خطة أسلوب إضافية ووفقاً لتقدير شريك ومدير التكليف؛ ب) يجب على مدير التكليف التأكد من أن جميع أعضاء الفريق يحيطون علماً بافتراضات المشروع الرئيسية (أي أساس القيمة، وتاريخ التقييم، وما إلى ذلك).

2.4.10 بعض النواحي المهمة والمخاطر:

أ) في مرحلة التخطيط، يجب على المقيّم تحديد جوانب العمل المذكورة، حيث يحتمل أن تكون الأكثر أهمية بسبب حجمها المالي أو التعقيد أو عدم اليقين المتأصل، بغرض استغلال الموارد بما يخدم مجالات العمل المحددة، ويتعين بيان تفاصيل خطوات التخفيف من حدة المخاطر وتوثيقها.

ب) إعطاء الأولوية للمسائل التي من المرجح أن تتطلب دراسة أو مناقشة مفصلة، على المسائل التي من المحتمل أن تكون أكثر روتينية، بحيث يتم إبراز المسائل الرئيسية في وقت مبكر، فيكون هناك وقتاً كافياً لحل المسائل المعقدة.

ج) من أجل مساعدة المقيّم على تكوين وجهة نظره الخاصة، يجب عليه مناقشة المشروع مع العميل لتحديد وجهة نظرهما بشأن أي جانب من جوانب العمل التي من المرجح أن تكون الأكثر تحدياً أو أهمية.

د) عندما يكون العميل مكوناً من أكثر من طرف منفصل، يجب توخي الحذر لتقييم نواحي الأهمية والمخاطر مع مراعاة احتياجات ومصالح جميع أعضاء مجموعة العملاء؛

هـ) سوف يختلف تحديد الأهمية المادية باختلاف آراء المقيم وطبيعة العمل.

و) ضمان توافر موظفين يتمتعون بما يكفي من المهارات والخبرات في المناطق شديدة الخطورة

2.4.11 متطلبات منتج العمل والجدول الزمني:

- (أ) في مرحلة التخطيط، يجب أن يفهم المقيّم الطريقة التي يتوقع العميل أن يقوم بها المقيّم بتقديم تقرير عن النتائج أو إصدار منتج العمل (بما في ذلك التقارير المرحلية بشأن النتائج المؤقتة والتقارير النهائية).
- (ب) قد يكون من المناسب إعداد تقارير نموذج المخطط أو منتج العمل في مرحلة مبكرة لتأكيد متطلبات العميل أو لمساعدة المقيّم لضمان أننا نلبي جميع متطلبات نطاق العمل؛
- (ج) في مرحلة التخطيط، يجب على المقيّم فهم الجدول الزمني المتوقع لتلقي المعلومات المطلوبة لاستكمال كل مرحلة من مراحل العمل.

2.4.12 صياغة إرشادات الخطة

- ينبغي لكل من شريك ومدير التكليف أن يقوموا بإرساء فهم واضح لما هو مطلوب في عملية التقييم، مع الأخذ في الاعتبار نتائج البحوث الأولية والمسائل الأخرى التي تم مراعاتها أثناء التخطيط. ينبغي أن تحدد عملية التخطيط ما يلي:
- (أ) نوع وتوقيت منتج العمل بما ذلك الجدول الزمني للتقارير المرحلية بخصوص النتائج المؤقتة والتقارير النهائية.
- (ب) نوع وتوقيت العمليات والإجراءات التي سيتم تنفيذها (والموارد اللازمة من الموظفين للقيام بهذه الأنشطة).
- (ج) نوع وتوقيت المعلومات التي يقدمها العميل أو أطراف أخرى.
- (د) الميزانية المقدرة للتكاليف.
- (هـ) تعيين خبراء وأخصائي التقييم للمشاركة في المشروع.



2.4.13 غالبًا ما تؤدي عملية التخطيط إلى تقسيم عملية التكليف الشاملة إلى عدد من مسارات عمل منفصلة (لكنها ذات صلة). وقد تشمل إجراءات التحقق التي يضطلع بها كبار المهنيين أو لجنة المراجعة. يجب إبلاغ جميع أعضاء الفريق بالأسلوب المخطط لكي يتسنى لهم فهم سياق العمل وأهمية النتائج.

2.5 نطاق العمل والجدول الزمني

2.5.1 نطاق العمل

2.5.1.1 يشير "نطاق العمل" إلى الفهم الموثق بين المقيّم والعميل فيما يتعلق بالشروط الأساسية لعملية التقييم. وفقًا لمعايير التقييم الدولية لعام ٢٠١٧، يتناول نطاق العمل بصورة عامة الجوانب التالية:

- (أ) هوية المقيم.
- (ب) هوية العميل.
- (ج) الأعمال أو الأصول أو المنافع المالية التي يتم تقييمها والمبادئ الأساسية لها.
- (د) الغرض من التقييم واستخدامه النهائي والقيود المفروضة على تعميمه والاعتماد عليه واستخدامه من جانب جهة خارجية، حيثما ينطبق ذلك.
- (هـ) تاريخ التقييم.
- (و) طبيعة وحجم ومصادر المعلومات التي سيتم إتاحتها للمقيّم لأغراض إجراء التقييم.
- (ز) مدى حجم عمل المقيّم وكذلك القيود المحددة بوضوح على نطاق العمل.

ج) أي افتراضات محددة تتعلق بالأصل محل التقييم التي يجب على المقيّم أخذها بعين الاعتبار.

ط) التقرير المتوقع لعملية التكليف، بما في ذلك تنسيق إعداده وطريقة تبيّغه؛ والقيود التي يتعين فرضها بشأنه، ناهيك عن مسألة توزيعه ونشره.

ك) الإشارة إلى أي معايير تنظيمية أو محاسبية، أو مبادئ توجيهية، أو قواعد تنطبق على عملية التقييم وتأكيد أن التقييم سوف يتوافق مع هذه المبادئ التوجيهية المنصوص عليها.

يبحث القسم التالي بالتفصيل كل من النقاط العشرة المذكورة أعلاه. 2.5.1.2

أ) هوية المقيم

يجب أن يحدد نطاق العمل ما إذا كان المقيم فرداً أو مجموعة من الأفراد أو شركة، وما إذا كان يتمتع بأي مصلحة جوهرية في الأصل محل التقييم. ومن الضروري كذلك أن يسلط نطاق المجال الضوء على ما إذا كانت هناك أي عوامل أخرى يمكن أن تحد من قدرة الشخص المقيم على تقديم تقييم محايد غير متحيز.

ب) هوية العميل

ينبغي أن يحدد نطاق العمل هوية العميل (العملاء) محل التقييم. ومن المهم تحديد شكل التقرير ومحتواه للتأكد من أن المعلومات الواردة في التقرير ذات صلة باحتياجات العميل (العملاء).

ج) الأعمال أو الأصول أو المنافع المالية التي يتم تقييمها والمبادئ الأساسية لذلك

يجب أن يحدد النطاق الأصل محل التقييم بوضوح وأن يبين ما إذا كانت هناك أي استثناءات أو إدراجات محددة لنفس الأصل. يجب أن يشير أيضاً إلى أساس التقييم الذي يتعين أن يتضمن ما يلي:

١. توضيح ما إذا كان قائمًا على قوائم مالية مدققة أو غير مدققة تخص الشركة.

٢. بيان تاريخ القوائم المالية التي يستند إليها التقييم.

٣. توضيح ما إذا كان التقييم سيكون على مستوى الشركة أو مستوى حقوق الملكية وما إذا كانت هناك أي وثائق إضافية تشكل أساسًا يقوم عليه التقييم (مثل قوائم الشروط أو تقييم أدوات الاستثمار).

د) الغرض من التقييم واستخدامه النهائي مع القيود المفروضة على تداوله والاعتماد عليه واستخدامه من جانب جهة خارجية، حيثما ينطبق ذلك

١. يجب أن يشير النطاق إلى الاستخدام النهائي المقصود للتقييم، الذي يستند إلى الغرض من التقييم كما نوقش مع العميل.

٢. يجب أن يحدد النطاق بوضوح المجال الذي يمكن فيه استخدام التقييم وكذلك القيود المفروضة على استخدامه - على سبيل المثال، ينبغي أن ينص بوضوح على أنه لا يمكن مشاركة التقييم مع أي أطراف أخرى إلا بعد الحصول على إذن كتابي مسبق من المقيّم. في حال وجود أطراف أخرى محددة ترغب في الاطلاع على تقرير التقييم وكانت تلك الأطراف معروفة عند بدء إجراء عملية التكليف، فمن المستحسن عادة أن يكونوا أطراف التكليف أيضًا. بدلًا من ذلك، يمكن السماح لهم بالوصول إلى التقييم عند التوقيع على خطاب إخلاء طرف (للوصل على أساس عدم الاعتماد) أو خطاب العناية الواجبة (على أساس الاعتماد مع تحمل المقيّم المسؤولية الكاملة أمام الطرف الآخر) أو خطاب واجب العناية (على أساس الاعتماد ولكن مع حقوق والتزامات مقيّدة لصالح الطرف الآخر) بحسب الحالة. تجدر الإشارة إلى أهمية مشاوره فريق إدارة الجودة والمخاطر الخاص بالشركة والحصول على الموافقات والتوجيهات اللازمة بشأن الأسلوب الصحيح الذي يجب اتباعه في كل حالة للحد من المخاطر التي قد تتعرض لها الشركة.

هـ) تاريخ التقييم، أي التاريخ المرجعي الذي يُطلب فيه التقييم

١. تاريخ التقييم هو تاريخ نهائي يتم فيه تقييم المنشأة الاقتصادية أو تسعيرها رسمياً.

٢. من الضروري توثيق تاريخ التقييم في النطاق لأن التقييم محدد الوقت ويمكن أن يختلف تقييم الأصل ذاته باختلاف الوقت؛ فإن التأكيد على تاريخ التقييم يشير أيضاً إلى أهمية التقييم فيما يتعلق بغرضه.

و) طبيعة وحجم ومصادر المعلومات التي سيتم إتاحتها للمقيم

لأغراض إجراء التقييم

١. من المحبذ إدراج المعلومات اللازمة التي وافق العميل على تقديمها لإجراء التقييم.

٢. في هذه المرحلة، من الضروري التأكيد على أن التقييم سوف يستند على المعلومات التي سيقدمها العميل، وأن المقيم سوف يعتمد في تقييمه على المعلومات الدقيقة التي يقدمها العميل، ولن يكون مسؤولاً عن أي معلومات غير دقيقة مقدمة من جانب العميل أو تم تقديمها بشكل غير صحيح. هذا من شأنه أن يضع على عاتق العميل مسؤولية ضمان صحة البيانات المقدمة لعملية التقييم.

٣. إذا كان عدم توفر أي بيانات من شأنه أن يفرض قيوداً على عملية التقييم أو يتطلب إجراء أي تعديلات أو افتراضات خاصة فيما يتعلق بهذه العملية، فإنه يجب أن يتم توثيق ذلك بشكل واضح. على سبيل المثال، في بداية عملية التكليف، إذا كان من المعلوم أن الشركة لن تكون في وضع يمكنها من تقديم خطة عمل، فإنه يتعين الإشارة إلى ذلك بشكل واضح من أجل دعم طريقة التقييم المستخدمة والقيود المحتملة التي يتعين الإبلاغ عنها.

(ز) مدى حجم عمل المقيّم وكذلك القيود المحددة بوضوح على نطاق العمل

١. يجب أن تكون الإجراءات التي سيقوم المقيّم بتنفيذها موضحة ضمن النطاق. إذا كانت هناك خدمات إضافية مطلوبة من جانب العميل (مثل التحقق من صلاحية خطة العمل أو تحليل السيناريوهات أو تقييمها في تواريخ تقييم متعددة أو أي متطلبات خاصة أخرى)، فإنه يتعين ذكرها بشكل محدد في النطاق وأخذها بعين الاعتبار في أي مفاوضات تتعلق بالجدول الزمني والأتعاب أيضاً.
٢. قد يقدم المقيم بعض الخدمات الإضافية، من بينها مراجعات التقييم أو رأي الإنصاف بشأن التقييم الذي تجريه إدارة العميل. وبالإضافة إلى هذه الخدمات، يمكن للمقيم تقديم خدمات تدريبية لتقييم المؤسسات أو المجموعات الأخرى.
٣. ستخضع هذه الخدمات الإضافية عادة لخطاب تكليف منفصل، فلن تكون جزءاً من تكليف التقييم. ومع ذلك، إذا كان العميل يرغب بتنفيذ أي خدمات إضافية مع عملية التقييم الأساسية، يمكن للمقيم تحرير خطاب تكليف منفرد يحدد بشكل صريح نطاق عمل منفصل لكل خدمة من الخدمات المقترحة، فضلاً عن الرسوم والشروط والأحكام المتعلقة بها.
٤. يتضمن نطاق التكاليف حول رأي الإنصاف تقديم تقرير الإنصاف عن التقييم الذي تجريه إدارة العميل في تاريخ تقييم معين، وينبغي أن يتضمن تقرير الإنصاف الملاحظات الواردة بشأن التقييم الذي تجريه إدارة العميل، والإجراءات التي قام بها المقيم في سبيل التحقق من إنصاف التقييم، واستنتاج ما إذا كان التقييم الذي أجري يبدو عادلاً في ضوء الغرض من التقييم.

٥. في حين أنه من المهم تحديد مسؤولية المقيّم، إلا أنه من الضروري أيضاً الإشارة إلى الاستثناءات من نطاق العمل بالإضافة إلى التحذيرات والقيود والشروط والأحكام التي من شأنها أن تحكم مسألة التنفيذ العام لعملية التقييم. فيما يلي بعض الاستثناءات العادية التي يجب على المقيّم أخذها في الحسبان مع توضيحها إلى العملاء:

- تقديم المشورة المحاسبية أو الضريبية أو التنظيمية أو القانونية فيما يتعلق بالأصل محل التقييم، والصفحة المقترحة أو الإجراءات الاستراتيجية المحتملة التي يمكن الاضطلاع بها بناءً على التقييم؛

- مراجعة القوائم المالية ومعلومات نظم المعلومات الإدارية المقدمة من قبل العميل أو التحقق من صحتها.

- إعداد خطة عمل للموضوع محل التقييم (قد يؤدي ذلك إلى نشوب خلاف حيث إن خطة العمل التي يعدها المقيّم قد تتضمن بشكل أساسي تحيز المقيّم في التوقعات بالإضافة إلى انتهاك استقلالية فكرة التقييم المقدمة). وعادة ما يقوم العميل بإعداد تلك التوقعات، وقد يقدم المقيم يد العون أثناء إعداد التوقعات ومراجعتها، بيد أن العميل هو المسؤول عن الافتراضات في نهاية المطاف. مع ذلك، يجب على المقيّم مراجعة خطة العمل المقدمة من قبل العميل بناءً على مقارنة واسعة النطاق مع الأداء المتحقق في السابق واتجاهات القطاع. وبناءً على ذلك، قد يكون التحقق من صلاحية خطة العمل مسموحاً به إلا أنه يجب وضع خطة العمل خارج النطاق ما لم يكن الفريق المسؤول عن إعداد خطة العمل مختلفاً تماماً عن الفريق المسؤول عن إجراء التقييم.

- القيام بالفحص النافي للجهالة أو تقييم الأصول الفردية (ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك باعتباره جزءاً من النطاق).

- تقييم القدرات التقنية أو التشغيلية بالإضافة إلى تقييم أداء عمل العميل أو منتجاته أو خدماته، والتي تقع خارج نطاق خبرة المقيّم.

- يلتزم المقيم باستخدام حقوقه والتزاماته لمراجعة كافة تحليلات التقييم وتنقيحها، فضلاً عن تحديث تقرير التقييم في ضوء الوقائع القائمة في تاريخ التقييم الذي ستعلن بعد تاريخ التقرير. إذا أغفل المقيم بعض المعلومات في تحليل التقييم، فمن واجبه تحديث التقرير وذلك بعد إبلاغ العميل. في حين إذا حجب العميل بعض المعلومات، فللمقيم الخيار بأن إما أن يحدّث التقرير أو يبقيه على حاله دون أي التزام بذلك في هذا الشأن، وفي حالة نشوء أحداث لاحقة بعد تاريخ التقييم من شأنها أن تؤثر على تحليل التقييم، فلا بد من الدخول في تكاليف منفصل في هذا الشأن.

٦. ما ورد سابقاً عبارة عن قائمة إرشادية بالاستثناءات التي يجب على المقيّم مراعاة دمجها باعتبارها جزءاً من وثيقة النطاق، فضلاً عن إطلاع العملاء عليها بحيث لا يوجد مكان لأي غموض بشأن ما ينفذه المقيّم وما لا ينفذه.

(ج) أي افتراضات محددة تتعلق بالأصل محل التقييم التي يجب على المقيّم أخذها بعين الاعتبار.

١. في بعض الأحيان، يكون من الضروري عند المشاركة في عملية تقييم إجراء بعض الافتراضات بخصوص الأصل محل التقييم. على سبيل المثال، عند تقييم شركة تضم أقسام أو قطاعات متعددة، قد لا يتم تخصيص بنود معينة مثل الأصول الثابتة أو النفقات غير المباشرة للشركة بشكل واضح في الأقسام الواردة في خطة العمل. إذا كان من اللازم تقييم هذه الأقسام بشكل منفصل (وليس على أساس موحد)، فإنه سيتعين على العميل توفير أساس للتخصيص الذي قد لا يكون مدرجاً بالفعل في خطة العمل. يجب توثيق هذه الافتراضات بوضوح في النطاق، على النحو المبين في المثال التالي.

مثال:

«شاركنا في تقييم شركة أكبر المحدودة في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧ (تاريخ التقييم) بناءً على القوائم المالية الخاصة بالشركة المذكورة آنفاً المتوفرة في تاريخ التقييم. من جانبنا نتفهم أنه سيتم موافاتنا بمعلومات مالية تاريخية خاصة بشركة أكبر عن فترة مدتها ٤ سنوات وقوائم مالية متوقعة عن مدة ٥ سنوات تالية اعتباراً من تاريخ التقييم. تزاوّل شركة أكبر أنشطتها في أربعة أقسام عمل، وهي - تصنيع الملابس. تجارة الإكسسوارات والحقائب والأحذية؛ إدارة متاجر بيع بالتجزئة؛ وتوفير خدمات الخياطة في البوتيك. كما ندرك أن القوائم المالية المتوقعة تم إعدادها على أساس موحد لشركة أكبر ككل. تم إعداد قائمة الأرباح والخسائر المتعلقة بالأقسام التاريخية والفترة المتوقعة؛ غير أنه لم يتم تخصيص الأصول والتكاليف المشتركة. كما سيتم موافاتنا بالمبادئ الأساسية لهذا التخصيص كما هو مطلوب للتقييم من قبل شركة أكبر»

ط) المخرجات المتوقعة من عملية التكليف، بما في ذلك تنسيق إعدادها وطريقة تبليغها

١. يجب أن يشير نطاق العمل بوضوح إلى المخرجات النهائية لعملية التكليف المتوقعة من المقيّم. كما يجب أيضاً ذكر التنسيق الذي سيتم به إعداد المخرجات والطريقة التي سيتم بها مشاركتها مع العميل.

٢. عادة ما يكون المُخرَج عن عملية تقييم المنشأة هو تقرير بشأن تقييم الأصل اعتباراً من تاريخ التقييم. يجب الإشارة إلى ما إذا كان سيتم مشاركة التقرير في شكل نسخة مطبوعة أو إلكترونية.

٣. عادة ما تمثل حسابات التقييم ومنتجات العمل المحررة بصيغة Excel (إكسيل) أوراق عمل المقيّم وملكيته الفكرية. ويحظر مشاركة المواد سالفة الذكر مع العميل ما لم يجري الاتفاق على خلاف ذلك. ومن ثم، فمن الأفضل أن نذكر أن الملفات القابلة للتحرير التي أعدها المقيّم للوصول إلى التقييم لن يتم مشاركتها مع العميل.

٤. تجدر الإشارة إلى أن إصدار المسودات والنسخ النهائية تعتبر من التفاصيل الهامة الأخرى التي يجب ذكرها في هذه الوثيقة. من المستحسن دائماً إخطار العميل بعدة مسودات قبل الانتهاء من إعداد التقارير. والغرض من ذلك هو إتاحة فرصة للعميل من أجل الحصول على توضيحات فضلاً عن تأكيد أي تفاصيل وقائعية بشأن الأصل محل التقييم قبل الانتهاء من إعدادها. من الناحية المثالية، يجب إتاحة فترة محددة مثل ١٠ أيام عمل أو ٣ أسابيع للعميل من أجل إعادة إرسال ملاحظاته مصحوبة بالتعليقات أو الاستفسارات المتعلقة بمسودة المخرجات، وهي الخطوة التي قد يعقبها وضع المقيّم اللمسات الأخيرة على المخرجات، وذلك في حالة عدم وجود أي ملاحظات، سيقوم المقيم بإصدار النسخة النهائية من المخرجات. ولا بد أن تكون مسودات النسخ بحوزة المقيم، وعلى الجانب الآخر، يمكن التخلص من مسودات التقارير بمجرد إصدار تقرير التقييم النهائي ووضعه في صيغته النهائية.

ي) الإشارة إلى أي معايير تنظيمية أو محاسبية، أو مبادئ توجيهية، أو قواعد من شأنها أن تنطبق على عملية التقييم وتأكيد أن التقييم سوف يتوافق مع هذه المبادئ التوجيهية المنصوص عليها

١. إذا كانت هناك أي إرشادات تنظيمية أو معايير محاسبية أو أي قواعد أخرى تنطبق على التقييم، يجب تحديدها بوضوح في نطاق العمل بحيث يكون الأسلوب والقيود واضحة للعميل والمقيّم.

٢. على سبيل المثال، تُنفذ عمليات تخصيص سعر الشراء عقب الاستحواذ وفق المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم ٣ عندما وذلك عند استحواذ أحد الشركات على منشأة ما. ولذلك، من المستحسن الإشارة إلى أن الغرض من التقييم هو الامتثال لهذا المعيار باعتباره جزءًا من النطاق. ٣. وبالمثل، يجوز للمنظمين إصدار إشعارات أو منشورات أو مبادئ توجيهية لفرض الحوكمة عندما تكون التقييمات مطلوبة وفي حالة وجوب اتباع أسلوب محدد. يجب الرجوع إلى هذه النشرات أو الإشعارات لتحديد الأساس الذي سيتم اتباعه للتقييم.

٤. بالإضافة إلى جميع المعلومات المذكورة أعلاه، فإن أي ميزة خاصة تنطبق على التقييم المعلوم وقت إجراء عملية التكليف يجب أن تشكل أيضًا جزءًا من وثيقة النطاق. وبالتالي، تصبح وثيقة نطاق العمل نقطة البداية لتوثيق جميع عمليات إدارة وتنفيذ التكليف.

الجدول الزمنية

2.5.2

2.5.2.1 بمجرد تحديد نطاق العمل بوضوح، فإن حدود التكليف التالية

الواجب الاتفاق عليها هي الجدول الزمني. قد يكون ذلك صعبًا للغاية نظرًا لأن الكثير من الأشخاص ينظرون إلى التقييم على أنه يتسم بطابع منهجي إلى حد ما، وأن الوقت والجهد والتحليل اللازم للشروع في إجراء تقييم معزز غالبًا ما يتم التقليل من أهميته بشكل كبير.

2.5.2.2 من الضروري وضع جداول زمنية تتسم بالواقعية ويمكن تحقيقها وتكون متناسبة مع مدى العمل المعني. لهذا الغرض، يعتبر دائمًا إعداد خطة عمل مؤشراً جيداً للشروع في التنفيذ. ويتمثل ذلك في تحديد مسارات وأنشطة تدفق العمل، وتقدير الوقت اللازم لكل نشاط، وتحديد المراحل والاحتياطات للتأخيرات في كل مستوى.

2.5.2.3 عند تقدير الوقت المطلوب، يجب على المقيّم أن يأخذ في الحسبان المهارات والخبرات وعدد الأشخاص المشاركين في نشاط معين لأن التقدير الزمني يجب أن يمثل إجمالي ساعات العمل. على سبيل المثال، إذا كان النشاط قيد التنفيذ يشمل تحليلات أقران المجموعة مع ٣ أشخاص مشاركين مع بعضهم ومن المتوقع أن يتم تكريس ٨ ساعات، يكون الجهد الكلي المقدر لهذا النشاط هو ٢٤ ساعة عمل.

2.5.2.4 من المهم أيضاً ملاحظة أن الإطار الزمني اللازم لإجراء تقييم للموضوع محل التقييم يتوقف على مدى التعقيد ومستوى التفصيل، وحجم المعلومات المتاحة، فضلاً عن المعلومات المتوافرة لدى إدارة الشركة. فعلى سبيل المثال، عادة ما تستغرق البحوث والتحليلات الخاصة بشركة عامة محدودة وقتاً أقل من شركة خاصة محدودة حيث إن معظم المعلومات الأساسية ستكون متاحة بسهولة. ولذلك، فإن الجدول الزمني ليس نموذجاً ويلزم تخصيصه على أساس كل حالة على حدة.

2.5.2.5 بمجرد تقدير إجمالي الساعات المطلوبة، يجب التفاوض على الجدول الزمني والموافقة عليه.

2.5.2.6 وإذا لزم الأمر، يمكن اختصار الجدول الزمني من خلال جذب أعضاء فريق إضافيين إلى عملية التكليف؛ ومع ذلك، فإن هذا الاختصار سيكون مرهوناً بمدى توفرهم ومستوى الخبرة لديهم.

2.5.2.7 اعتماداً على متطلبات العميل فيما يتعلق بالجدول الزمني، يجوز للمقيّم اختيار أعضاء ذو خبرة عالية (مدراء) أو متوسطي الخبرة أو مبتدئين للمشاركة في عملية التكليف حيث توجد مفاضلة بين المهارات والخبرة مقابل تكلفة استقطاب المزيد من أعضاء الفريق ذو الخبرة العالية.

نموذج خطة العمل الإرشادية:

اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	اليوم	إجمالي عدد ساعات العمل	مسار العمل	النشاط
01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15								
																				35,0	اعداد	اعداد البيانات واستلامها
																				42,0	بحث	تحليل الأبحاث وتحليل أقران المجموعة
																				20,0	بحث	تحليل البيانات، تعريف لغات البيانات
																				18,0	بحث	استلام بيانات/توضيحات إضافية
																				24,0	بحث	تحليل إضافي ومسودة التقرير
																				16,0	تحقيقات	تحقيقات داخلية
																				12,0	تحقيقات	مناقشة مسودة التقرير مع العملاء
																				20,0	تعديلات	استلام بيانات/توضيحات إضافية
																				30,0	تعديلات	أجراء تعديلات على التقرير وإعادةه في صيغته النهائية
																				15,0	تعديلات	مناقشة أعداد التقرير واستلامها
																				40,0	تسليم	اعداد التقارير و تسليمها
																				272,0		الإجمالي

2.6 حساب الأتعاب

2.6.1 في حين أنه لا يوجد نهج موحد لحساب الأتعاب، فإن الأتعاب النهائية المتفق عليها بين المقيّم والعميل تستند إلى جولات مختلفة من المناقشات والمفاوضات. تعتمد نقطة البداية للمفاوضات على تقدير الجهد وأجر الساعة والهامش المتوقع ومعايير التسعير (سواء بالنسبة للتكليفات المماثلة مع عملاء آخرين أو التكاليفات السابقة مع نفس العميل).

2.6.2 بمجرد تقدير الجهود التقريبية المطلوبة بشأن عملية التكليف، يتعين تخصيصها على مستويات مختلفة لأن وأجر الساعة لأحد أعضاء الفريق المبتدئ سيكون أقل نسبياً عن معدل عضو بارز. بدلاً من ذلك، يمكن تطبيق معدل أجر متوسط يراعي بشكل ملائم المزيج الذي يضم أعضاء الفريق على مختلف المستويات.

2.6.3 يمكن أن يكون معدل الفوترة معدلاً مباشراً يشمل الهامش أو مقسماً إلى عنصر التكلفة وعنصر الهامش.

2.6.4 في كثير من الأحيان، يتم الفوز بالتكاليف في عطاءات تنافسية حيث يفوز بتنفيذ التكليف مقدم العرض أو المقيّم الذي يقدم أقل عرض أسعار. وفي مثل هذه الحالات، يتعين على المقيم في سبيل الفوز بالتكليف أن يضمن أن الرسوم المقترحة تكفي لإنجاز العمل ووجود هامش ملائم للجهود المبذولة. يجب أن يتسم عرض الأسعار بالواقعية وأن يكون متوافقاً مع نطاق العمل، مع ادخال عامل درجة الكفاءة من أجل إبراز الميزة التنافسية للمقيّم. ويجب أن تهتم عملية تقدير الجهود والأتعاب بالجدول الزمني الواقعية دون المساس بالجودة.

2.6.5 ترتيب الأتعاب البديلة هو آلية "أتعاب ثابتة زائد أتعاب النجاح"، والتي غالبًا ما تُستخدم في حالة تقديم خدمات تتعلق بصفقات. في مثل هذه الحالات، تكون الأتعاب الثابتة الأولية كافية فقط لتغطية التكلفة ويتم اكتساب الهامش أو الربح عند تنفيذ الصفقة. في حين أن متخصصي التقييم قد لا يفضلون هذا الترتيب نظراً لخطر إغلاق الصفقة والوقت الذي تستغرقه الصفقة من وقت البدء وحتى وقت الإغلاق؛ ومع ذلك، يمكن أن تكون لترتيبات التسعير المائلة إيجابيات قيمة حال إتمام الصفقة. ومع ذلك، عادةً ما تكون رسوم ترتيبات منازرة ومثبطة بطبيعتها بسبب تضارب المصالح الذي سيحدث للمقيم من جراء إتمام أحد الصفقات، ولا ينبغي للمقيم التشجيع على تبني أحد الآليات القائمة على رسوم الاتمام كأحد أشكال الرسوم المحتملة والتي يُعتقد بأن من شأنها الحول دون استقلال المقيم.

2.6.6 تُعد فواتير الأتعاب على أساس مرحلي، بدلاً من إعدادها حال انتهاء التكاليف، كما يتم دفع بعضها مسبقاً.

2.6.7 يجب كذلك أن يوضح عرض الأتعاب من يتعين عليه تحمل أي مصروفات عرضية أو نثرية – سواء كان المقيم أو العميل هما من يتحمل تلك المصروفات أو يتم سدادها من جانب العميل. بالإضافة إلى تفاصيل رسوم أي ضرائب أو زكاة يجب دفعها، كما يجب أيضاً تحديد أي رسوم بوضوح بحيث يكون العميل على دراية بعرض أتعاب شامل.

2.7.1 يبدأ العميل بتقديم العروض؛ وهي مطلوبة في العموم باعتبارها جزءًا من عملية مخصصة لمنح تنفيذ عمليات التقييم، وعادة ما تتم في إطار عطاءات تنافسية.

2.7.2 يتم إعداد العروض استجابة للمتطلبات.

2.7.3 قد تكون العروض في بعض الأحيان ذات صيغة محددة ومنصوص عليها والتي يتعين على جميع مقيمي العطاءات اتباعها.

2.7.4 بموجب العروض، عادة ما يملي العميل الشروط الرئيسية لتنفيذ المهمة (بمجرد الفوز بها) مع اتاحة القليل من المرونة (أو عدم اتاحتها) للمقيم لتعديل تلك الشروط.

2.7.5 قد تبدأ عملية العطاء التنافسي لتقييم عمل أو مشروع بكراسة طلب العرض (كراسة الشروط والمواصفات). تدعو الوكالات الحكومية أو الشركات المتعاقدة المقيمين إلى طرح عروضهم للتقييم، ومن ثم بعد الانتهاء من الفحص يتم اختيار وتحديد المقيّم. عادة ما تتطلب بكراسة طلب العرض تقديم ما يلي:

(أ) خطاب نوايا يوضح هدف المقيّم ومصالحته المنشودة وراء تقديم الخدمات المطلوبة؛

(ب) عروض فنية ومالية باعتبارها جزءًا من عملية تقديم العطاءات.

2.7.5.1 العرض الفني

(أ) يوضح العرض الفني الكفاءات الفنية التي يمتلكها الفريق، ويوضح لماذا المقيم كفتاً للتقييم.

(ب) يجب أن يشمل العرض الفني ما يلي:

١. وثيقة نطاق أو مذكرة عملية من شأنها أن تحدد الخطوات الرئيسية التي سيؤديها المقيم على اعتبار أنها جزءاً من التقييم، وكذلك تحديد المحتويات والاستثناءات الرئيسية والمخرجات في إطار عملية التكليف؛
٢. سيرة ذاتية مهنية لأعضاء فريق التكليف مع إبراز الخلفية التعليمية والمؤهلات والخبرات التي يتمتعون بها، فضلاً عن دورهم المقترح في المهمة؛
٣. معلومات بشأن دراسات الحالة والبيانات الحالية والسابقة المتعلقة بعمليات التكليف المنجزة (والمراجع بناءً على الطلب).

2.7.5.2 العرض المالي

(أ) يشمل العرض المالي تفصيل الدرجة الوظيفية للموظفين والوقت والتكلفة؛

(ب) إذا كان التكليف يتألف من أنشطة مختلفة، قد يتطلب العرض المالي إجراء تسعيراً منفصلاً لكل نشاط. يجوز للعميل في بعض الحالات أن يقرر إسناد أجزاء من التكليف لعدة مقيمين اعتماداً على الكفاءة الفنية والقيود الزمنية؛

(ج) يتعين أن يوضح العرض المالي ما يلي:

١. خطة فوترة تتضمن مراحل مختلفة محددة بوضوح، إذا لم تكن بكراسة طلب العرض توضح ذلك؛
٢. آلية مخصصة لتحمل وسداد (إن وجدت) أي نفقات عرضية أو نثرية خلال التكليف، وكذلك جميع الضرائب أو الزكاة والأجور وأية رسوم أخرى واجبة الدفع والتي سيتحمل العميل مسؤولية دفعها.

2.7.6 سوف يتضمن العرض جميع العناصر المذكورة أعلاه. مع ذلك، قد لا يتعين إعدادها وتقديمها بشكل منفصل أو اتباع صيغة موحدة. يجوز للمقيّم أن يُعد عرضاً شاملاً يتضمن جميع التفاصيل التالية:

- (أ) القيمة المقترحة التي تبرز الخبرات في المجال.
- (ب) الكفاءة الفنية
- (ج) نطاق الخدمات المعروضة.
- (د) المخرجات الرئيسية.
- (هـ) الخطوات التي يتعين القيام بها وعملية التقييم الواجب اتباعها.
- (و) نقاط القوة لدى الفريق – الخبرة والمهارات الأساسية.
- (ز) البيانات السابقة ودراسات الحالة.
- (ح) عرض الأتعاب.

2.7.7 في حين أن التفاصيل المذكورة أعلاه تمثل هيكلًا واسعًا لأي عرض عمل، إلا أنه لا توجد صيغة أو نموذج موحد للعرض كوثيقة تسويقية، وقد خصصت كل منظمة مجموعة وثائق تم إعدادها استنادًا إلى اتفاقيات العلامات التجارية والتسويق الداخلية.

2.8 خطاب التكليف

2.8.1 مقدمة

2.8.1.1 خطاب التكليف هو اتفاق رسمي بين العميل والمقيّم، يجب أن يوقع عليه الطرفان قبل بدء عملية التكليف رسميًا.

2.8.1.2 ينص الخطاب على أحكام وشروط عملية التكليف، ويركز في المقام الأول على نطاق التكليف ومعلومات العميل، والتوقيت، وتاريخ التقييم، وما إلى ذلك، والمبالغ المالية المقدرة للمقيّم نظير الخدمات التي يتم تقديمها، فضلاً عن مسؤوليات والتزامات كل طرف من الأطراف المعنية.

2.8.1.3 يحدد خطاب التكليف جميع الشروط والأحكام، وذلك بهدف تجنب أي حالات سوء تفاهم، قد ينشأ عنها نزاعات قانونية أو تشغيلية أو مالية في وقت لاحق أثناء سير المهمة.

2.8.2 المحتويات

2.8.2.1 تضمن المحتويات الواردة بخطاب التكليف النموذجي ما يلي:

(أ) المرسل إليهم؛ عادة ما يتم توجيه الخطاب إلى العميل أو عضو الإدارة العليا في شركة العميل

(ب) الخدمة التي سيتم تقديمها؛ يصف ذلك طبيعة الخدمة التي يتعين تقديمها (أي التقييم).

(ج) الغرض؛ ذكر السبب وراء احتياج العميل إلى التقييم. يشمل أيضاً الغرض من التقييم (أي التقييم المتعلق بالاستحواذ، اختبار انخفاض القيمة).

(د) معلومات أساسية؛ وصف مختصر للمنشأة أو الأصل محل التقييم والعلاقة مع العميل.

(هـ) نطاق العمل؛ يحدد النطاق مواصفات العمل التي يتعين على المقيّم الاضطلاع بها وذلك فيما يتعلق بعملية التكليف. يمكن أن يشمل أيضاً نطاق العمل الأسس التي سيتم إجراء التقييم بناءً عليها.

و) أسس عملية التقييم: يحدد النطاق أساس التقييم على نحو يتوافق مع الغرض من التقييم، فضلاً عن أنه يحدد مقتضيات تحديد القيمة فيما يتعلق بالتكليف المحدد.

ز) حدود نطاق الخدمات: يجب تحديد أي قيود أو ضوابط بشأن تحليل التقييم، أو معايينه، أو الاستفسارات المتعلقة به. يساعد هذا التحديد على ضمان انعدام وجود أي غموض في وقت لاحق، أثناء التكليف أو بعده وذلك فيما يتعلق بالعمل المنجز والذي لم يتم إنجازه.

ح) تداول التقرير: يوضح هذا القسم الأطراف التي سيتم توزيع تقرير التقييم عليها دون الحصول على إذن المقيم أو موافقته. ط) المواعيد النهائية أو الجدول الزمني: يوضح هذا القسم التاريخ المتوقع لإصدار المسودة والتقارير النهائية. ينص هذا القسم أيضاً على القيود التي تكون حال إنجاز التكليف متوقعة على توفير البيانات من جانب العميل.

ي) مسؤوليات المقيم: يوضح هذا القسم مسؤولية المقيم المتعلقة بتقديم التقييم على أفضل وجه ممكن. كما يعمل على الحد من نطاق دقة التقييم المتوقعة على دقة البيانات والعرض السليم للعوامل ذات الصلة بالتقييم (أي التي قد تؤثر على القيمة)؛ على سبيل المثال، إذا أصدر المقيم تقريره وتوافرت أي معلومات بعد ذلك، فيجوز له تحديث التقرير على أساس المعلومات الجديدة.

ك) مسؤوليات العميل: يوضح هذا القسم مسؤولية العميل المتعلقة بضمان تقديم المعلومات في الوقت المحدد وضمان دقتها وحصول موظفي الإدارة على الدعم في الوقت المناسبة. ل) عرض النتائج: يوضح هذا القسم الوسيلة التي يمكن من خلالها للمقيم أن يقدم تقرير التقييم والمحتويات الشاملة للتقرير.



م) قيود الاستخدام أو السرية: ينص هذا القسم على أنه لا يجوز للعميل الإفصاح عن تقرير أو نتائج التقييم إلى أطراف أخرى، باستثناء استخدامها للأغراض المقصودة أو حيثما تمت الحصول على إذن من المقيم.

ن) القيود المفروضة على الالتزامات: يحدد هذا القسم القيود المفروضة على الالتزامات التي يجب أن يدفعها المقيم إلى عميل أو أطراف أخرى بسبب النزاعات القانونية الناشئة عن التكليف. كما أنه يحدد قيمة الالتزام الواجب دفعه، ويحدد فترة الالتزام؛ تقتضي القيود المفروضة على قسم الالتزامات النص على أحكام تعويض العميل المتعلقة بالتكليف في حال تورط المقيم في أي نزاعات قانونية؛
س) التناضي وتسوية النزاعات: يحدد هذا القسم آلية حل أي نزاع قد ينشأ بين العميل والمقيم. وفي حالة اللجوء إلى القضاء، فإن هذا القسم يحدد القوانين والنظام القضائي الذي بموجبه يتم الفصل في هذه القضية.

يُرجى الرجوع إلى **الملحق (ط)** للاطلاع على خطاب التكليف

2.9. اتفاقية اتحاد شركات (الكونسورتيوم)

2.9.1 في بعض الأحيان، يقدم المقيّم خدمات التقييم، كجزء من اتحاد الشركات (كونسورتيوم) للعميل.

2.9.2 يجب أن يفي الاتفاق بين الاتحاد والعميل بالحد الأدنى لمعايير خطابات التكلفة المحددة في السياسات المعمول بها، وعلى نحو خاص يحتوي على الأحكام، والقرار المتعلق بمستوى المخاطر الذي يرغب كل عضو من أعضاء الاتحاد في اتخاذه هو قرار إداري أو استراتيجي يصدره المقيم المرخص له. ومن ثم، يجب أن تتضمن اتفاقية التكلفة أحكامًا بشأن التعويض والمخاطر المرتبطة اتفاقية تنظيم الاتحاد، عند الاقتضاء، وتُدرج هذه الأحكام بناءً على مشورة المستشار القانوني.

أ) النطاق ومنتجات العمل: ينبغي تحديد نطاق الخدمات ومنتجات العمل لكل عضو في الاتحاد.

ب) الأتعاب: ينبغي أن تحدد الاتفاقية الحصة التي يحق لكل عضو من أعضاء الاتحاد الحصول عليها من إجمالي الأتعاب فضلاً عن المواعيد وسائر شروط الدفع الأخرى.

ج) حدود المسؤولية: ينبغي أن يتضمن الاتفاق حدوداً على مسؤولية أعضاء الاتحاد. يجب على المقيّم تجنب المسؤولية المشتركة والمتعددة إن أمكن، لا سيما في حالة افتقار المقيّم لخبرة الإشراف على عمل أعضاء الاتحاد الآخرين.

د) حق اللجوء الحصري: يجب على العميل، إلى الحد الذي تتحمل فيه الشركة العضو التابعة للمقيّم المسؤولية بموجب اتفاقية تنظيم الاتحاد، أن يوافق على تقديم المطالبات الناشئة عن الخدمات التي تتم فقط لصالح الشركة العضو التابعة للمقيّم والتي تشكل جزءاً من الاتحاد، ويقر العميل كذلك بعدمه وجود علاقة وكالة بين الشركة العضو التابعة للمقيّم وأي كيان آخر تابع للمقيّم.

هـ) إخطار بالإلغاء / الاستبعاد: ينبغي في حالة تطبيق الجزاءات المذكورة أدناه، أي إنهاء عضوية اتفاقية اتحاد الشركات أو استبعاد أحد الأعضاء، ينبغي القيام بإجراء يعمل على إخطار العميل.

و) القانون الحاكم والولاية القضائية: لا سيما في حالة تشكيل اتحاد بين الدول، تسود قوانين الدولة المتعاقدة مع الشركة العضو التابعة للمقيّم. يجب أن يكون لمحاكم تلك الدولة اختصاص قضائي حصري، أو بدلاً من ذلك، قد تفضل الشركة العضو التابعة للمقيّم استخدام إجراءات بديلة لتسوية النزاعات.

ز) يجب أن تتضمن الاتفاقية المبرمة بين أعضاء الاتحاد الأحكام التالية:

١. الموضوع والغرض: يتعين على نحو دقيق تحديد الموضوع والغرض وراء تشكيل الاتحاد.

٢. النطاق، ومنتج العمل، والجدول الزمني: يتعين اطلاع كل عضو في الاتحاد على نطاق الخدمات ومنتج العمل وكذلك الجدول الزمني المخصص.

٣. التعاون: يوافق أعضاء الاتحاد على تزويد بعضهم البعض بالبيانات والمعلومات أو الوثائق المطلوبة لكل منهم وذلك بغرض الوفاء بالتزاماتهم تجاه العميل في الوقت المناسب، يشمل ذلك الإخطار بأي تأخير في الأداء أو أي حدث قد يؤثر على سير التكليف (المشروع).
٤. ينبغي أيضاً إدراج الجزاءات اللازمة في حالات انتهاك العقد من جانب أي عضو في الاتحاد، مثل الاستبعاد من الاتحاد والالتزام بدفع التكاليف المتزايدة.

٥. الشركة الرائدة: يتعين الاتفاق على ما إذا كان ينبغي لأحد أعضاء الاتحاد أن يمثل الاتحاد بوصفه العضو الرئيسي، وما هي السلطة التي يتمتع بها العضو الرئيسي، على سبيل المثال، ما إذا كان العضو الرئيسي مفوضاً بتمثيل أعضاء الاتحاد الآخرين أو ما إذا كان يتولى إدارة وتنسيق الاتحاد فقط.

٦. الجودة: ينبغي أن يوافق أعضاء الاتحاد على تقديم الخدمات مع توفير الرعاية المهنية؛ وينبغي منح المقيم فرصة الحصول على أوراق العمل، والمخرجات وغيرها من الوثائق اللازمة لضمان جودة النتائج واتساقها وذلك تحقيقاً لأغراض ضمان الجودة.

٧. اتخاذ القرارات: يتعين الاتفاق على ما إذا كانت القرارات الداخلية للاتحاد ينبغي اتخاذها والبت فيها بالإجماع أو بالأغلبية

٨. اتفاقية الملكية الفكرية: يلزم الإقرار بأنه لن يكون هناك نقل لحقوق الملكية الفكرية الحالية بين أعضاء الاتحاد. ينبغي إيلاء مزيد من الاهتمام إلى من سيملك حقوق الملكية الفكرية التي تنشأ أثناء سير العمل

٩. شروط الدفع: يجب أن يتفق أعضاء الاتحاد على أتعاب وترتيبات فوترة محددة. يمكن أن يقوم كل عضو على حدة بإصدار الفواتير أو يقوم العضو الرئيسي بذلك

١٠. التعويض: يجب على كل عضو في الاتحاد تعويض الأعضاء الآخرين عن أي إصابات جسدية وأي خسائر أو أضرار أو التزامات أخرى، بما في ذلك المسؤولية تجاه العميل بموجب متطلبات التزام مشترك ومتعدد، والتي تنشأ عن التعويض فيما يخص أفعال أو إغفالات أعضاء الاتحاد أثناء سير التكليف.

١١. السرية: يوافق أعضاء الاتحاد على عدم الكشف عن المعلومات السرية الخاصة بالعميل أو أعضاء الاتحاد الآخرين، أو نشر التقارير المتداولة بين أعضاء الاتحاد أو الاستناد إليها.

١٢. لا يوجد وكيل أو شراكة: أعضاء الاتحاد هم متعاقدون مستقلون وليسوا وكلاء لبعضهم البعض.

١٣. الاستقلالية: يقر عضو الاتحاد أن المبالغ المتوقعة الحصول عليها في إطار علاقة العمل لا تتجاوز ٥% من إجمالي الإيرادات السنوية لعضو الاتحاد.



١٤. الحصرية أو عدم التنافس: ينبغي النظر في إدراج بند الحصرية أو عدم التنافس.

١٥. الإنهاء: يتعين تحديد أسباب الإنهاء الفوري لعضوية عضو الاتحاد، يشمل ذلك إفلاس العضو أو التغيير الطارئ في حالة استقلالية العضو أو عجزه عن تنفيذ التزاماته.

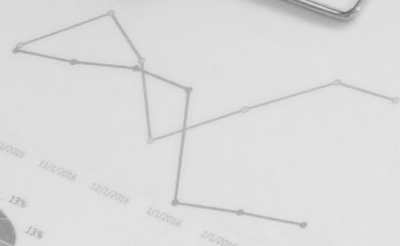
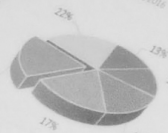
١٦. ينبغي أيضاً تحديد تاريخ انتهاء أو حدث دافع لإنهاء اتفاقية الاتحاد.

١٧. القانون الحاكم والولاية القضائية: على وجه الخصوص في حالة تشكيل اتحاد بين الدول، تسود قوانين الدولة المتعاقدة مع الشركة العضو التابعة للمقيّم. يجب أن يكون لمحاكم تلك الدولة اختصاص قضائي حصري، أو بدلاً من ذلك، قد تفضل الشركة العضو التابع لها المقيّم فض النزاع باللجوء إلى التحكيم.

١٩. التأمين تحديد كيفية تنفيذ إجراءات التأمين على الاتحاد، والجهة التي ستشرف على إدارة الأنشطة المتعلقة بالتأمين.



Date	Series 1	Series 2
1/1/2016	0.17	5.60
2/1/2016	0.85	8.52
3/1/2016	1.86	8.74
4/1/2016	2.09	1.08
5/1/2016	2.69	5.54
6/1/2016	2.73	3.03
7/1/2016	3.49	6.00
8/1/2016	3.85	5.78
9/1/2016	4.01	4.32
10/1/2016	4.57	7.95
11/1/2016	5.45	5.90
12/1/2016	5.45	2.43
1/1/2016	0.17	5.60
2/1/2016	0.85	8.52
3/1/2016	1.86	8.74
4/1/2016	2.09	1.08
5/1/2016	2.69	5.54
6/1/2016	2.73	3.03
7/1/2016	3.49	6.00
8/1/2016	3.85	5.78
9/1/2016	4.01	4.32
10/1/2016	4.57	7.95
11/1/2016	5.45	5.90
12/1/2016	5.45	2.43





3

تنفيذ التكليف



3.1 المقدمة

3.1.1 يحدد قسم تنفيذ التكاليف الخطوات الأساسية التي يتعين على المقيّم اتخاذها خلال عملية التقييم. غير إنه تجدر الإشارة إلى أن ذلك القسم لا يشكل دليلاً شاملاً على نظرية التقييم أو لا توجد رغبة ليكون كذلك. بل إن هدفنا الأساسي هو إرشاد المقيّمين، وكذلك الجهات المعنية (مثل المحامين والمحاسبين وأصحاب الأعمال والمستخدمين، وغيرهم) لفهم الطرق الأساسية والإجراءات الواجب اتباعها في عملية التقييم.

3.2 عملية التقييم

3.2.1 فيما يتعلق بأي عملية تقييم، ينبغي على المقيّم تنفيذ ما يلي:

3.2.1.1 خطاب التكاليف هو اتفاق رسمي بين العميل والمقيّم، يجب أن يوقع عليه الطرفان قبل بدء عملية التكاليف رسمياً.

3.2.1.2 جمع معلومات نوعية وكمية عن الأصل محل التقييم والسوق الذي يزاوّل فيه أنشطته.

3.2.1.3 تحليل المعلومات المتعلقة بما يلي:

(أ) الأصل محل التقييم

(ب) البيئة الاقتصادية، التي تشمل النمو الاقتصادي والقطاعي، والمعدلات الخالية من المخاطر، ومعدل الفائدة، وقسط مخاطر السوق.

(ج) السوق الذي يزاوّل فيه الأصل محل التقييم أنشطته، والتي تشمل حجم السوق، والتوقعات، ومعدل النمو التاريخي، والظروف التنافسي، والمخاطر الرئيسية، وما إلى ذلك.

د) الأداء المالي التاريخي والمحتمل.

هـ) تحديد الأصول الغائصة المملوكة من قبل الشركة والتأكد من إدراجها في تحليل التقييم.

ح) تحليل المنافسين وأدائهم فيما يتعلق بالأصل محل التقييم.

2.3.1.4 تضمن المحتويات الواردة بكتاب التقييم النموذجي ما يلي:

أ) تحديد الأسلوب والطريقة المناسبة للتقييم. يرد شرح أساليب وطرق التقييم بمزيد من التفصيل في القسم ٣-٨.

ب) إجراء تحليل التقييم باستخدام أسلوب واحد أو أسلوبين من الأساليب الثلاثة المطبقة، والتحقق من صحة الأسس التي يبني عليها من خلال استخدام أسلوب ثانوي لإجراء التقييم.

ج) مراعاة أي قيود أو إجراءات محددة تفرضها الجهات الرقابية (على سبيل المثال، يُراعى في القيمة العادلة خصم الأقلية أو خصم عدم السيطرة فيما يتعلق بالتقاضي).

د) إجراء اختبارات المعقولية بشأن التحليل والاستنتاج.

2.3.1.5 إعداد تقرير التقييم.

أ) تعرض المتطلبات العامة للتقرير تفاصيل واضحة حيال الغرض من التقييم، والشركة التي يجري تقييمها، والمستخدمين المستهدفين، ونطاق التقييم، والعمل أو التحليل المنجز، واستنتاج التقييم؛

ب) ينبغي الاتفاق على شكل التقرير كجزء من نطاق العمل؛

ج) يصف معيار التقييم الدولي رقم ١٠٣ أنواع مختلفة من التقارير بما في ذلك التقارير السردية الشاملة، وتقارير مختصرة موجزة.

3.3 تعريف التقييم

3.3.1 تأكيد نطاق التقييم مع العميل أن يساعد المقيّم في تقييم أساليب وطرق التقييم المختلفة التي يمكن مراعاتها عند تقييم مصلحة الأصل محل التقييم. وفي هذا الصدد، يجب على المقيّم أن يحدد ما يلي:

- (أ) طبيعة الأصل محل التقييم
- (ب) نطاق وأهداف التقييم
- (ج) تاريخ التقييم.
- (د) اللوائح والمعايير المحاسبية المعمول بها.
- (هـ) نسبة فائدة الأصل محل التقييم.
- (و) أسس التقييم المعمول بها التي تتضمن معيار القيمة وفرضية القيمة.
- (ز) الاستخدام المقصود ومستخدمي التقييم.
- (ح) الافتراضات وشروط التقييم.

3.3.2 يجب إدراج المعلومات المذكورة أعلاه في خطاب تكليف المقيم قبل تنفيذ اتفاقية التقييم.

3.4 جمع البيانات

3.4.1 يتضمن التقييم عملية مبدئية لجمع المعلومات وتحليلها. وعليه ينبغي أن يسعى المقيّم أثناء التكليف (يفضل أن يكون في البداية) إلى الحصول على المعلومات المناسبة ليتمكن من الفهم الصحيح للموضوع محل التقييم وديناميكيات السوق من حوله.

3.4.2 فيما يلي قائمة غير شاملة بالمعلومات التي يجب على المقيّم الحصول عليها لإجراء التحليل المطلوب.

(أ) المعلومات الأساسية النوعية، التي تشمل في الأساس خلفية عن الأصل محل التقييم، وهيكل الملكية، والتفاصيل المتعلقة بالمنتجات أو الخدمات المقدمة، وتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر للشركة، والمناقشات المتعلقة بالأداء السابق والاتجاهات أو الآفاق المستقبلية للشركة.

(ب) القوائم المالية المدققة وغير المدققة والتقارير السنوية وحسابات الإدارة الفصلية (يفضل أن يكون ذلك للسنوات الثلاث إلى الخمس الماضية)، وكذلك المعلومات التفصيلية عن الأصول غير الملموسة والأصول الفائضة أو الأصول والالتزامات المحتملة، وسجل الأصول الثابتة في تاريخ التقييم.

(ج) خطة الأعمال بما في ذلك المعلومات المالية المحتملة والافتراضات الرئيسية.

(د) الاتفاقيات الرئيسية مثل اتفاقيات شراء الأسهم أو الأعمال، واتفاقيات الامتياز، وغيرها من الاتفاقيات.

(هـ) معلومات أخرى مثل تقارير مستقلة عن الشركة أو القطاع.

(و) الميزانية العمومية في تاريخ التقييم.

3.3.3 إذا تعذر على العميل تقديم أي من المعلومات المطلوبة خلال مرحلة التنفيذ، يجب على المقيم تقييم مدى أهمية البيانات المتعلقة لتحليل التقييم والاستنتاج والمضي قدما وفقا لذلك. على سبيل المثال، في حالة عدم وجود ميزانية عمومية مدققة كما في تاريخ التقييم، يمكن للمقيم أن يفترض أن التحليل يستند إلى البيانات المؤقتة أو حسابات الإدارة، الا أنه يلزم إدراج الاجراءات المناسبة للتحقق من المعلومات والتنبيهات في التقرير.

يرجى الرجوع إلى الملحق (هـ) للاطلاع على قائمة شاملة بالمعلومات المطلوبة لتقييم الأعمال.

3.5. تحليل الأصل محل التقييم

3.5.1 يجب على المقيّم أثناء هذه المرحلة تحليل ما يلي:

- أ) التطور التاريخي الرئيسي للشركة، بما في ذلك تاريخ تأسيس الشركة، والهيكل القانوني، والهيكل التنظيمي، والمساهمين والإدارة، إلخ.
- ب) العمليات الحالية للشركة بما في ذلك المنتجات والخدمات، والموردين والعلماء الرئيسيين، والأسواق الذي تزاوّل فيه أنشطتها وسلسلة التوريد، وعدد الموظفين.
- ج) خطة التشغيل والأعمال الشاملة للموضوع محل التقييم.
- د) الأداء التاريخي للموضوع محل التقييم بالنسبة للمنافسين.

3.6. تحليل بيئة الأعمال

3.6.1 يجب على المقيّم تحليل حجم السوق الذي يزاول فيها الأصل محل

- التقييم أنشطته ومعدل نموه والديناميكيات الرئيسية المتعلقة بالمشاركين فيه، ويشمل ذلك تحليل ما يلي:
- أ) الحالة الراهنة والمتوقعة للاقتصاد والقطاع.
 - ب) أهم خصائص العرض والطلب، والاتجاهات السابقة والمتوقعة، والدوافع أو الاتجاهات الرئيسية التي تعزز نمو السوق في فئات المنتجات.
 - ج) شدة التنافسية في الأسواق وعوامل النجاح الحاسمة.



3.6.2 ينبغي أن يستند التحليل إلى المعلومات المتاحة في قواعد بيانات أبحاث السوق (على سبيل المثال، بلومبرج، وكابيتال آي كي، وكابيتالين، ووتومسون رويترز وغيرها، وما إلى ذلك) والمجالات العامة. وفي حالة تعذر الحصول على هذه المعلومات، يتعين إجراء بحوث أولية لجمع أكبر قدر ممكن من بيانات السوق. ومع ذلك، فإن المقيم لا بد أن يباشر عمله استنادًا إلى المعلومات التي يحيط بها علمًا.

3.7 تحليل البيانات المالية التاريخية

3.7.1 يتعين على المقيّم من أجل التوصل لاستنتاج بشأن الآفاق أو التوقعات المستقبلية للشركة إجراء تحليل شامل للبيانات المالية المتعلقة بالأصل محل التقييم بحيث تغطي فترة تاريخية متفق عليها (يفضل أن تكون من ٣ إلى ٥ سنوات). يجب أن يتضمن تحليل البيانات المالية التاريخية ما يلي:

(أ) الإيرادات وتكاليف التشغيل والتمويل والحسابات الرئيسية الأخرى المتعلقة بالفترة التاريخية؛

(ب) تحليل العائد، الذي يتضمن تحليل السيولة ونسب التغطية ونسب التشغيل (أي إحصاءات دوران رأس المال، والنفقات إلى نسب الإيرادات، وما إلى ذلك)، ويُرجى الرجوع إلى المحق ٦،٥ لمزيد من التفاصيل.

(ج) الاتجاهات التاريخية التي من المتوقع أن تستمر على المدى القصير والمتوسط مع حساب مقاييس الأداء الرئيسية التي تشمل نمو الإيرادات وهوامش الربحية والعائد على الأصول ونسبة توزيعات الأرباح والعائد على رأس المال العامل والعائد على حقوق الملكية وصافي الدين والربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك

د) الميزانية العمومية في آخر تاريخ متاح وآخر مركز مالي مدقق، يشمل ذلك الاستثمارات طويلة الأجل والشركات التابعة والأصول أو الالتزامات المحتملة وغير المدرجة في الميزانية العمومية لتقييم الجوانب المحتملة المتعلقة بالموضوعية وما إذا كان هناك أي احتمال للمبالغة في تحديد قيمة الأصول أو بخس قيمة الالتزامات. تحديد النفقات الزائدة، وما إذا كانت النفقات الرأسمالية في سياق العمل المعتاد أم لأغراض توسعية.

هـ) النفقات الرأسمالية المتكبدة خلال الفترة التاريخية؛ وما إذا كانت النفقات الرأسمالية مخصصة لخطط الصيانة أو خطط التوسع.

و) الاتجاهات التاريخية المتعلقة بالتدفقات النقدية الحرة التي تدرها الشركة لتحديد وفهم الدوافع الأساسية.

ز) معدل التحويل النقدي ومتطلبات رأس المال العامل خلال الفترة التاريخية.

ح) النظر فيما إذا كان الأمر يقتضي إدخال تعديلات لتسوية الأرقام التاريخية من قبل أحد المشاركين في السوق أو من منظور طرف آخر مدرج.

3.7.1.1 تشمل الأساليب الشائعة لتحليل البيانات المالية التاريخية ما يلي:

أ) التحليل ذو الحجم المشترك الذي يعرض البنود الأساسية في البيانات المالية كنسبة مئوية من رقم واحد محدد أو مشترك. ويتم التعبير عن كل بند أساسي في قائمة الدخل كنسبة مئوية من المبيعات، ويتم التعبير عن كل بند أساسي في الميزانية العمومية كنسبة مئوية من إجمالي الأصول. يساعد تحليل الحجم المشترك المستثمرين على تحديد التغييرات الكبيرة أو الجذرية في البيانات المالية للشركة.



ب) تحليل الاتجاه، حيث يتم مقارنة البيانات المالية التاريخية على أساس سنوي وفصلي (ربع سنوي)، وينبغي على المقيّم مراعاة نسب التفاوت في نمو المبيعات والهامش الإجمالي والهامش والأرباح المتعلقة بالربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك.

ج) تحليل النسب المالية الذي عادة ما يغطي خمس (5) فئات رئيسية؛ وهي نسب الربحية ونسب السيولة ونسب النشاط ونسب الرفع المالي ونموذج دي بوينت.

د) التحليل المالي المقارن، حيث يجري مقارنة الأداء المالي للموضوع محل التقييم بالأداء المالي للشركات المختلفة العاملة في نفس المجال، وذلك بغرض الحصول على فكرة بشأن الأداء والتقييم المقارن.

يرجى الرجوع إلى الملحق (ي) للاطلاع على النسب المالية الرئيسية

3.7.1.2 ينبغي أن يفهم المقيّم أثناء التحليل بتعديل أرباح الصفحات غير الحرة أو المطلقة أو الصفحات غير العادية أو غير المتكررة أو تأثير الأصول غير التشغيلية أو الزائدة عن الحاجة، حيثما كان ذلك مناسباً. فيما يلي قائمة غير شاملة بأنواع التعديلات التي يمكن تطبيقها على البيانات المالية التاريخية:

أ) المعاملات غير التجارية التي قد تتجاوز القيم السوقية أو تقل عنها.

ب) البنود غير المتكررة ويشمل ذلك الدخل، والتكاليف والنفقات غير المتكررة.

ج) المخصصات.

د) عمليات الاستحواذ أو البيع.

هـ) عمليات الفتح أو الإغلاق بما فيها العمليات المتوقفة، ورسوم التراجع.

و) تأثيرات أو أسعار العملات (فيما يتعلق بعمليات التحويل والمعاملات).

ز) التغييرات في التطبيقات أو السياسات المحاسبية

ح) التكاليف المستقلة المقدرة.

ط) أسس (واتساق) توزيع التكاليف بين الأقسام.

ي) الاستحقاقات أو المدفوعات المدفوعة مقدّمًا في نهاية العام.

ك) المساهمة المقدمة من الكيانات غير الموحدة (أي

المشروعات المشتركة) أو غيرها من استثمارات الأسهم؛

ل) الإيرادات أو المصروفات التي ليست على أساس تجاري بحت.

3.8 أساليب وطرق التقييم

3.8.1 يتوفر عادةً لدى المقيّم مجموعة واسعة من أساليب التقييم التي

يمكنه الاعتماد عليها، منفردة أو مقترنة بأساليب أخرى، عند تقييم

الأصل محل التقييم، إلا أنه هناك ثلاثة أساليب أساسية لتقدير قيمة

الأصل محل التقييم:

3.8.1.1 أسلوب الدخل

أ) يستند أسلوب الدخل إلى المبدأ الأساسي القائم على أن قيمة أي

مشروع تساوي القيمة الحالية لتدفقات الدخل المستقبلية المرتبطة

بامتلاك حصة ملكية أو أصل. ويجب خصم المكاسب المستقبلية

المقدرة التي تعود على المالك باستخدام معدل رسملة أو معدل

خصم ينطبق على المخاطر المرتبطة بالمكاسب المستقبلية.

ووفقاً لأسلوب الدخل، يتم تحديد قيمة الأصل بالرجوع إلى قيمة الدخل أو التدفقات النقدية الناتجة عن الأصل

(ب) فيما يتعلق بأسلوب الدخل، توجد أربعة طرق أساسية لتحويل تدفقات الدخل المتوقعة إلى قيمة، وسوف يتم تناول تلك الطرق بمزيد من التفاصيل في مرحلة لاحقة. تشمل تلك الأساليب:

١. طريقة التدفقات النقدية المخصومة (DCF)
٢. طريقة التدفقات النقدية الرأسمالية.
٣. نموذج خصم الأرباح الموزعة (DDM)
٤. طريقة فائض الأرباح.

(ج) طريقة التدفقات النقدية المخصومة هي أحد الطرق الشائع استخدامها في تقييم الشركات وفقاً لأسلوب الدخل على الرغم من استنادها إلى بيانات مالية محتملة، وتُعد هذه الطريقة الأكثر ملاءمة متى ما قدمت الإدارة توقعات موثوقة.

3.8.1.2 أسلوب السوق

(أ) يحدد المقيّم، وفقاً لأسلوب السوق، القيمة السوقية للموضوع محل التقييم، وذلك بالاعتماد على مضاعفات أسعار أسهم يجري تداولها للشركات قابلة للمقارنة (طريقة الشركات العامة الإرشادية) أو مضاعفات أسعار عمليات الاستحواذ الفعلية للشركات مقارنة (طريقة المعاملات المقارنة). تشمل العوامل الرئيسية في اختيار الشركات المقارنة المجال والحجم والعمليات ودورة الحياة.

(ب) هناك طريقتان معروفتان للتقييم ضمن أسلوب السوق، وسوف يتم تناول كليهما بمزيد من التفاصيل في مرحلة لاحقة. تشمل تلك الأساليب:

١. طريقة مضاعفات الشركات المقارنة.
٢. طريقة مضاعفات المعاملات المقارنة.

3.8.1.3 أسلوب التقييم القائم على الأصول

أ) أسلوب التقييم القائم على الأصول هو أحد أساليب التقييم التي تستند إلى المبدأ الأساسي للاستبدال، أي أن الكيان لن يدفع للأصل أكثر من السعر المطلوب للحصول على (عن طريق الشراء أو البناء) أصل بديل للمنفعة المماثلة.

ب) يوجد ثلاث طرق أساسية ضمن أسلوب التقييم القائم على الأصول تشمل ما يلي:

1. صافي قيمة الأصول المعدّل حيث تمثل قيم الأصول المحدد الرئيسي للقيمة.
2. قيمة التصفية (ANAV)، عندما تكون الأعمال غير قابلة للاستمرار.
3. تغطية الأصول الملموسة وذلك في حالة عدم وجود تدفقات نقدية من المقرر رسملتها.

3.8.2 تحديد أسلوب وطريقة التقييم

3.8.2.1 ينبغي على المقيّم، عند تحديد أسلوب وطريقة التقييم المناسبة، أن

يأخذ بعين الاعتبار العوامل التالية:

أ) الأساس المناسب للقيمة الذي يتم تحديده من خلال نطاق وهدف عملية التقييم. على سبيل المثال، إذا كان التقييم مطلوباً لما يلي:

1. أغراض الاكتتاب العام الأولي، عندئذ قد يكون من الأنسب استخدام أسلوب السوق والدخل. قد يتبع المقيمون أسلوب السوق نظراً لأن الاكتتاب عادة ما يكون "مدفوع بالطلب"، في حين أن أسلوب الدخل قد ينتج عنه تقييم عالي الموثوقية.
2. أغراض التصفية، وحينئذ قد يكون من الأنسب استخدام أسلوب التقييم القائم على الأصول حيث يتم قياس قيم التصفية والتكاليف الناشئة عن بيع أصول الشركة أو تصفيتها.

ب) مدى ملاءمة كل طريقة في ضوء طبيعة الأصل محل التقييم مثل أنشطته التشغيلية ودوره حياته. على سبيل المثال، إذا كان الأصل محل التقييم:

ج) مدى ملاءمة كل طريقة في ضوء طبيعة الأصل محل التقييم

مثل أنشطته التشغيلية ودورة حياته. على سبيل المثال، إذا كان الأصل

محل التقييم:

١. شركة ناشئة بإيرادات ضئيلة أو بدون إيرادات وأرباح سلبية، حينئذ يكون من الأنسب استخدام أسلوب التقييم القائم على الأصول. من ناحية أخرى، إذا كانت الشركة في مراحل التشغيل الأولى وهناك توقعات موثوقة في المتناول، حينئذ قد يكون من الأنسب استخدام أسلوب الدخل (على وجه التحديد خصم التدفقات النقدية). ويرجع ذلك في المقام الأول إلى أن الأداء المستقبلي للشركة الناشئة قد يكون حساساً للغاية تجاه شتى العوامل الاقتصادية والسوقية والخاصة بالشركة، حيث يُعد مؤشرًا على التدفقات النقدية والتوقعات المستقبلية للشركة.

٢. شركة ذات نمو مرتفع، حالما يكون هناك تنبؤات موثوقة في المتناول، وحينئذ يكون من الأنسب استخدام أسلوب الدخل (على وجه التحديد طريقة التدفقات النقدية المخصومة). ويرجع ذلك في المقام الأول إلى أن الأداء المالي وبالتالي الحصة السوقية لهذه الشركات تكون عرضة للتغيير، مما يجعل من الصعب مقارنتها مع غيرها من الشركات الأكثر تطوراً.

٣. شركة ناضجة (أي شركات عادة ما يمكن التنبؤ بنتائجها المالية)، حينئذ يكون من الأنسب استخدام أسلوب الدخل والسوق. وفقاً لأسلوب الدخل، تتناسب الأرباح المرسمة مع الشركات الأكثر تطوراً والتي يتوقع أن تشهد تقلبات كبيرة في معدل الأرباح. إلا إنه إذا كانت الأصول الأساسية، وليست العمليات الجارية، هي المسؤولة عن نسبة كبيرة من قيمة الشركة، حينئذ يكون من الأنسب استخدام أسلوب التقييم القائم على الأصول. ويُفضل بوجه عام استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة في للشركات التي من المتوقع أن تشهد نموًا أو تراجعًا على المدى القصير قبل الوصول إلى حالة الثبات أو الاستقرار طالما أن هناك توقعات موثوقة في المتناول.

٤. شركة دورية (مثل شركات السلع أو شركات إدارة الأصول التي عادة ما يكون لديها درجة عالية من عدم اليقين)، حينئذ يكون من الأنسب استخدام نهج السوق. ويرجع ذلك في المقام الأول إلى أن هذه الشركات اقتصادية وتنعكس عواملها السوقية على الفور في عمليات المقارنة.

٥. شركة متعثرة، حينئذ قد يكون من الأنسب استخدام أسلوب التقييم القائم على الأصول لأن هذه الشركات عادة ما تكون أرباحها وتدفقاتها النقدية سلبية، الأمر الذي يجعل من الصعب توقع وضعها المالي. وحتى بالنسبة للشركات التي تعترض إعادة هيكلة عملياتها، يجب وضع توقعات حتى تصبح تدفقاتها النقدية إيجابية الأمر الذي قد ينتج عنه قيم سلبية.

٦. يعتبر أسلوب التقييم القائم على الأصول مناسباً للشركات التي لا تدرج تحت فرضية استمرارية النشاط، ومع ذلك، إذا كانت الشركة تدرج تحت فرضية استمرارية النشاط، فحينئذ يُطبق أسلوب التقييم القائم على الأصول على الشركات الاستثمارية أو العقارية القابضة التي تتجسد فيها قيمة الشركات من خلال مجموعة الأصول والتي تتطلب إجراء التقييم بشكل مستقل.

د) يلزم توافر معلومات موثوقة لتطبيق طريقة التقييم المناسبة. على سبيل المثال، إذا كانت الشركة تعمل في مجال متخصص حيث يكون من الصعب اكتشاف عدد كبير من الشركات المقارنة التي يتم تداولها في الأسواق المالية (والتي يتم تسعيرها بشكل صحيح)، حينئذ قد يكون من الأنسب التركيز بشكل أكبر على أسلوب الدخل. في المقابل، إذا لم تكن لدى إدارة الأصل محل التقييم خطة عمل حديثة جاهزة وقد تواجه صعوبات في التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية، حينئذ قد يكون من الأنسب استخدام أسلوب السوق أو أسلوب التقييم القائم على الأصول. ويمكن استخدام طريقة بديلة من خلال رسملة التدفقات النقدية السابقة إذا كان من المتوقع أن تحقق الشركة تدفقات نقدية ثابتة.

هـ) وينبغي أن يرجح المقيم بين نتائج التقييم المقدمة في ضوء أساليب تقييم مختلفة للتوصل إلى نتيجة تقييم شاملة. وينبغي أن يحرص المقيم دائماً على التوفيق بين التقييم في إطار الطريقة الرئيسية والطريقة الثانوية لضمان ملائمة الافتراضات المعتمدة في الطريقة الرئيسية.

3.8.3 أسلوب الدخل

3.8.3.1 نظرة عامة

أ) نظراً لأن أسلوب الدخل يحدد قيمة المنشأة بناءً على قدرته على توليد المنافع الاقتصادية المرجوة للمالكين، بالتالي هدفه الرئيسي هو تحديد قيمة الأعمال بوصفها دالة للمنفعة الاقتصادية، التي عادة ما تكون في شكل التدفق النقدي الحر.



ب) توجد ثلاث طرق أساسية، ضمن أسلوب الدخل، لتحويل تدفقات الدخل المتوقعة إلى قيمة:

١. طريقة التدفقات النقدية المخصومة (DCF).
٢. طريقة التدفقات النقدية الرأسمالية.
٣. نموذج خصم الأرباح الموزعة (DDM).

ج) إلا أن طريقة التدفقات النقدية المخصومة من أكثر الطرق استخدامًا في أسلوب الدخل.

3.8.3.2 طريقة التدفقات النقدية المخصومة (DCF)

أ) تستخدم هذه الطريقة مفهوم القيمة الحالية حيث تكون قيمة أي أصل هي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة التي يحققها ذلك الأصل. وفي هذا الصدد، تعتمد قيمة الأصل محل التقييم باستخدام هذا الأسلوب على المعادلة التالية:

المعادلة ١: حساب قيمة الشركة وحقوق الملكية بناءً على طريقة التدفقات النقدية المخصومة

$$\text{قيمة الشركة أو المشروع} = \sum_{t=0}^{t=n} \frac{FCFF_t}{(1+r)^t} + TV$$

قيمة حقوق الملكية = قيمة الشركة/المشروع - صافي الدين

$$FCFF = \text{التدفق النقدي الحر للشركة}$$

$$r = WACC = \text{المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال}$$

$$g = \text{معدل النمو} = \text{Growth rate}$$

$$TV = \text{Terminal Value} = \text{القيمة النهائية}$$

ب) ينبغي على المقيّم في حالة إجراء التقييم باستخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة القيام بما يلي:هـ) وينبغي أن يرجح المقيم بين نتائج التقييم المقدمة في ضوء أساليب تقييم مختلفة للتوصل إلى نتيجة تقييم شاملة. وينبغي أن يحرص المقيم دائمًا على التوفيق بين التقييم في إطار الطريقة الرئيسية والطريقة الثانوية لضمان ملائمة الافتراضات المعتمدة في الطريقة الرئيسية.

١. اختيار نوع ملائم من التدفقات النقدية بناءً على طبيعة الأصل محل التقييم (كالتدفق النقدي الحر للشركة (FCFF) أو التدفق النقدي الحر إلى حقوق الملكية (FCFF)، والذي يتم تناولها بمزيد من التفاصيل، في القسم التالي).
٢. حساب النوع المحدد للتدفق النقدي الحر (أي التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية أو التدفق النقدي الحر للشركة)، للموضوع محل التقييم بناءً على خطة الأعمال الخاصة بالإدارة.
٣. تحديد معدل الخصم المناسب لتطبيقه على التدفقات النقدية الحرة المتوقعة. على سبيل المثال، إذا أخذ المقيّم التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية بعين الاعتبار، يتعين تحديد تكلفة حقوق الملكية، أما في حالة مراعاة التدفق النقدي الحر للشركة يتعين تحديد تكلفة رأس المال.
٤. حساب القيمة النهائية استنادًا إلى الطريقة المناسبة، إن أمكن ذلك.
٥. حساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الحرة المحتملة والقيمة النهائية باستخدام معدل الخصم المناسب للوصول إلى قيمة الشركة.
٦. تعديل قيمة الشركة حسب صافي الدين في تاريخ التقييم، إن أمكن؛ (يقدم القسم ٩-٣ المزيد من التفاصيل بشأن صافي الدين مسلفًا الضوء على بعض التعديلات المتعلقة بصافي الدين)؛
٧. تطبيق الخصومات والعلاوات المناسبة التي تعتبر قابلة للتطبيق للوصول إلى قيمة حقوق الملكية للموضوع محل التقييم في تاريخ التقييم. وستكون هذه الخصومات أو العلاوات ذات صلة بالعوامل الرئيسية، يشمل ذلك إمكانية تسويق الأسهم، والاعتماد على الإدارة الرئيسية، وما إلى ذلك (يقدم القسم ٣-١١ نظرة عامة على الخصومات والعلاوات).

3.8.3.2.1 تحليل المعلومات المالية المحتملة

أ) يتضمن تحليل المعلومات المالية المحتملة المركز المالي للشركة أو نتائج عملياتها أو تدفقاتها النقدية أو عناصرها لوحد أو أكثر من التواريخ أو الفترات المستقبلية. ويمكن أن يكون ذلك في شكل توقع أو تصور أو كليهما معًا. على سبيل المثال، توقع عام واحد زائد تصور خمس سنوات.

ب) نظراً لأن المعلومات المالية المحتملة تعتمد على مزيج من أفضل التقديرات والافتراضات النظرية للأحداث المستقبلية والإجراءات الإدارية المحتملة أو المتوقعة، فإنها تتسم بطابع موضوعي إلى حد كبير. في هذا الصدد، يجب أن يكون لدى المقيّم فهم واضح لدوافع الأداء ويقوم بإجراء فحوصات معقولة بشأن التوقعات المالية والافتراضات الأساسية بغرض تحقيق الاتساق مع الاتجاهات المحددة والمتوقعة من منظورين: توقعات السوق الذي تزاوّل فيه الشركة أنشطتها والخصائص التشغيلية والمالية أو الأداء التاريخي للموضوع محل التقييم.

ج) وفي إطار عملية المراجعة، ينبغي على المقيّم أن يقوم

بإجراء ما يلي:

- مراجعة النموذج المالي للموضوع محل التقييم بالإضافة إلى تقديم فكرة حول النزاهة المنطقية والدقة الحسابية للنموذج، ولا يتحمل المقيمون أدنى مسؤولية تجاه المعلومات المالية المتوقعة، ومع ذلك، ينبغي لهم تقييم مدى معقولية الافتراضات المستخدمة، وبالتالي تقدير معدل الخصم المناسب لحجم المخاطر المرتبطة بتحقيق هذه التوقعات.
- التحقق من توقعات السنة الأولى اعتماداً على الأداء من بداية السنة حتى تاريخه والمشروعات قيد الإعداد أو سجل الطلبات الموقع مع الشركة.
- تقييم معدلات نمو الإيرادات المتوقعة مع الأخذ بعين الاعتبار حجم كل من السوق والشركة ومعدل النمو التاريخي ونموذج التشغيل وخطط النمو وتوقعات السوق وحجم المزايا التنافسية واستدامتها.
- تقييم الهوامش الإجمالية والتشغيلية اعتماداً على الأداء التاريخي للشركة وهوامش الربح التي حققتها الشركات المقارنة. يمكن أن يحصل المقيّم على معلومات المنافسين من خلال التقارير السنوية وعروض المستثمرين وتقارير المحللين المتعلقة بالشركات المقارنة.
- تقييم ما إذا كانت تقديرات النفقات الرأسمالية تبدو كافية للحفاظ على معدلات النمو المستقبلية التي توقعتها الشركة؛
- التحقق من وجود القوى العاملة الكافية لتحقيق معدلات النمو المتوقعة مع تحديد مقدار الزيادة في التكاليف المباشرة والنفقات الثابتة لتحقيق الهوامش المتوقعة.
- فهم كيفية إدارة الشركة لرأس مالها العامل وبالتالي تقييم مدى معقولية افتراضات رأس المال العامل؛ وأساس التغيير في السياسة، إن وجدت.
- التحقق مما إذا كان بإمكان الشركة الحصول على تمويل كاف (حقوق الملكية أو الدين) لأغراض الإنفاق الرأسمالي في المستقبل.

د) وفي حال عدم وجود خطة عمل مفصلة وحديثة، يمكن للمقيّم دعم إدارة الأصل محل التقييم بالخطوات التالية. وبدلاً من ذلك، يمكن مراعاة أساليب وطرق تقييم أخرى (والتي سيتم تناولها في القسم التالي).

- وضع نموذج مالي بصيغة ملف "أكسيل" (excel) للشركة استناداً إلى التكاليف المحددة ودوافع الإيرادات للفترة المتوقعة المتفق عليها.
- المشاركة في وضع التوقعات المالية باستخدام الافتراضات المقدمة من جانب الإدارة. ونظراً لأن المعلومات المالية المحتملة التي أعدها المقيم سوف تتضمن في جوهرها تحيز المقيم، وبالتالي قد تنتهك استقلالية رأي التقييم المقدم، فإنه يمكن للمقيم دعم إدارة الشركة فقط في وضع توقعاتها من خلال تقديم رؤية متكاملة بناءً على تحليل السوق والبيانات المالية. وعليه يمكن التحقق من صحة المعلومات المالية المتوقعة إلا أن إعدادها الكامل يجب أن يكون خارج نطاق التقييم؛
- تحليل التوقعات المالية والافتراضات الأساسية بغرض تحقيق الاتساق مع اتجاه (اتجاهات) العمل المحدد، على النحو المناسب؛
- مراجعة نتائج التوقعات والتوصية بإجراء ما يلزم من تعديلات اعتماداً على إسهامات الإدارة، حسب الاقتضاء.

3.8.3.2.2 اختيار التدفقات النقدية

أ) يمكن للمقيّم أن يختار أحد عنصري التقييم التقليدي الأساسية وهما "التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية" و"التدفقات النقدية الحرة للشركة"، حيث إن:

- التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية هو التدفق النقدي المتاح لمساهمي الشركة العاديين عند احتساب مصاريف التشغيل (بما في ذلك الضرائب) والنفقات اللازمة للحفاظ على القدرة الإنتاجية للشركة، والمدفوعات المقدمة إلى (والمحصلة من) حاملي سندات الدين.
- التدفق النقدي الحر للشركة هو التدفق النقدي المتاح لجميع موردي رأس المال التابعين للشركة عند دفع الشركة جميع النفقات التشغيلية (بما في ذلك الضرائب) والنفقات اللازمة للحفاظ على القدرة الإنتاجية للشركة. تشمل النفقات ما يلزم من مصروفات لشراء الأصول الثابتة وتمويل رأس المال العامل مثل الذمم المدينة والمخزون. ومن بين موردي رأس مال الشركة المساهمين العاديين، وحاملي السندات، والمساهمين المفضلين (إذا كان لدى الشركة أسهم مفضلة قائمة).

ب) يتم مراعاة التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية في حالة الشركات ذات الرافعة المالية المستقرة، بينما يتم مراعاة التدفق النقدي الحر للشركة في حالة الشركات التي من المتوقع أن يتغير هيكلها الرأسمالي مع مرور الوقت، وذلك بشكل أساسي خلال زيادة الدين.

3.8.3.2.3 حساب التدفقات النقدية الحرة (FCFF)

أ) يمكن حساب التدفق النقدي الحر للشركة والتدفق النقدي الحر لحقوق الملكية من خلال صافي الدخل أو التدفق النقدي من العمليات أو الربح قبل الفائدة والضريبة أو الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك، كما هو موضح أدناه:

المعادلة ٢ : حساب التدفق النقدي الحر

تحديد التدفق النقدي الحر للشركة من صافي الدخل:

التدفق النقدي الحر للشركة = صافي الدخل + نفقات غير نقدية + مصروفات الفائدة * (1 - معدل الضريبة) - التغيير في رأس المال العامل - الاستثمار في الأصول الثابتة

تحديد التدفق النقدي الحر للشركة من التدفق النقدي من العمليات التشغيلية:

التدفق النقدي الحر للشركة = التدفق النقدي من العمليات التشغيلية + مصروفات الفائدة * (1 - معدل الضريبة) - الاستثمار في الأصول الثابتة

تحديد التدفق النقدي الحر للشركة من الأرباح قبل الفائدة والضريبة:

التدفق النقدي الحر للشركة = الأرباح قبل الضريبة والفائدة * (1 - معدل الضريبة) + مصروفات الإهلاك - التغيير في رأس المال العامل - الاستثمار في الأصول الثابتة

تحديد التدفق النقدي الحر للشركة من الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك واستهلاك:

التدفق النقدي الحر للشركة = الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك * (1 - معدل الضريبة) + مصروفات الإهلاك * معدل الضريبة - التغيير في رأس المال العامل - الاستثمار في الأصول الثابتة

تحديد التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية من التدفق النقدي الحر للشركة:

التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية = التدفق النقدي الحر للشركة - مصروفات الفائدة * (1 - معدل الضريبة) + صافي الافتراض

د) فيما يلي بعض التعديلات غير النقدية الرئيسية التي ينبغي على المقيّم إجرائها إما على صافي الدخل أو التدفق النقدي من العمليات أو الربح قبل الفائدة والضريبة أو الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك ما يلي:

تعديل صافي الدخل	النفقات غير النقدية أو غير التشغيلية
مضاف	نفقات الإهلاك و استهلاك
مضاف	انخفاض قيمة الأصول غير الملموسة
مخصوم	أرباح القيمة العادلة
مضاف	مخصصات تكاليف إعادة الهيكلة والخسائر غير النقدية الأخرى
مخصوم	الدخل الناتج عن عمليات الإلغاء
مخصوم	الربح من بيع أو التصرف في الأصول
مضاف	الخسارة من بيع / التصرف في الأصول
مضاف	إستهلاك خصم السندات
مخصوم	تراكم قسط السندات

تشمل التعديلات الأخرى:

- رأس المال العامل، الذي يشمل المخزون والأصول الجارية والسلف والمخزون والذمم التجارية المدينة والدائنة، والتي عادة ما تمثل حركة نقدية، وعليه يتم تعديل تدفقات الدخل المحددة بفعل التغيير في رأس المال العامل، مع التأكد من تعديل البنود النقدية وغيرها من البنود غير التشغيلية مثل القروض المشتركة بين الشركات المقدمة لشركات المجموعة، ومخصصات الضرائب أو الزكاة، وتوزيعات الأرباح عند احتساب الاستثمار.
- يمثل الاستثمار في الأصول الثابتة التدفقات النقدية الخارجة المخصصة لشراء الأصول الثابتة اللازمة لدعم العمليات الحالية والمستقبلية للشركة. وعليه يلزم تعديل الأرباح بالاستثمار في الأصول الثابتة. علاوة على ذلك، يجب على المقيّم أن يتأكد من إدراج الأعمال الرأسمالية قيد التنفيذ والدفعات المقدمة من رأس المال في الممتلكات والمصانع والمعدات، عند حساب النفقات الرأسمالية للعام

مثال 4: حساب التدفق الحر للشركة و التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية

تأسست شركة أية إس إن «ASN&Co» في عام 1993 وتعمل حاليًا كشركة بناء ومقاولات هندسية في الشرق الأوسط أحسب التدفق النقدي الحر للشركة والتدفق النقدي الحر لحقوق الملكية الخاصة بالشركة للعام المنهي 31 ديسمبر 2016 بناءً على البيانات الواردة أدناه

العملة بالمليون ريال سعودي	2016	2015	2014	
صافي الدخل	101.2	64.3	135.5	
مصروفات الإهلاك	192.6	138.5	130.0	
الكاسب الناشئة عن بيع الأصول	71.2	2.3	27.6	
مصروفات الفائدة	37.5	33.9	25.5	
ضرائب /زكاة (عند 30%)	43.4	19.3	40.5	
الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاك والإستهلاك	303.5	253.7	303.4	1
الربح قبل الفائدة والضريبة	110.9	115.2	163.4	2
العملة بالمليون ريال سعودي	2016	2015	2014	
الربح قبل الفائدة والضريبة	116.4	110.9	173.4	
اجمال الضرائب / الزكاة	(45.6)	(43.4)	(40.5)	
الربح قبل خصم الفائدة بعد استقطاع الضرائب/الزكاة	70.9	67.5	135.9	3
إضافة: إهلاك	192.6	192.6	130.0	
خصم: نفقات رأسمالية	(55.8)	(55.8)	(50.0)	
خصم: صافي التغييرات في رأس المال العام	(57.3)	(57.3)	(20.0)	
التدفق النقدي الحر للشركة مخصص من الربح قبل الفائدة والضريبة	150.4	147.0	192.9	4
فترة الخصم	2.75	1.75	0.75	
عامل الخاصم	0.7	0.8	0.9	
عامل تعديل منصف العام	1.17	1.10	1.04	
عامل خصم (مركب)	0.86	0.91	0.96	
القيمة الحالية (PV) للتدفق النقدي الحر للشركة	126.4	(176.9)	185.2	5
مجموعة القيمة الحالية للتدفق النقدي الحر للشركة			134.7	

الربح قبل الفائدة والضريبة =
الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك

1
الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاك والإستهلاك =
صافي الدخل + الإهلاك - المكاسب الناشئة عن بيع الأصول + مصروفات الفائدة + الضرائب/ الزكاة

التدفق النقدي الحر للشركة بعد خصم الربح قبل الفائدة والضريبة =
الربح قبل الفائدة والضريبة بعد استقطاع الضرائب والزكاة + الإهلاك - التدفقات الرأسمالية - صافي التغييرات في رأس المال العام

3
الربح قبل الفائدة والضريبة بعد استقطاع للضرائب/الزكاة =
الربح قبل الفائدة والضريبة - الضرائب/الزكاة

5
القيمة الحالية مطروحة من التدفق النقدي الحر للشركة =
التدفق النقدي الحر للشركة مطروحا من الربح قبل الفائدة والضريبة X عامل خصم (مركب)

3.8.3.2.4 تقدير معدل الخصم

3.8.3.2.4.1 المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال (WACC)

لحساب المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال للموضوع محل التقييم، يجب تحديد تكلفة حقوق الملكية وتكلفة الدين وهيكل رأس المال كما هو موضح أدناه. إلا أنه في حالة حساب معدل الخصم، يجب على المقيّم أن يراعي هيكل رأس المال المستقبلي للموضوع محل التقييم، والذي عادة ما يمثل متوسط هيكل رأس المال للشركات المقارنة.

المعادلة ٢: معادلة المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال

$$WACC = \frac{E}{E + D} * R_e + \frac{D}{E + D} * R_d * (1 - T_c)$$

WACC = التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال

R_e = تكلفة حقوق الملكية

R_d = تكلفة الدين

E = القيمة السوقية لحقوق الملكية

D = القيمة السوقية للديون التي تحمل فوائد

T_c = معدل الضريبة وركاة الفعلي

3.8.3.2.4.2 تكلفة الدين (COD)

(أ) يطلق على العائد المتوقع الذي يقبله الدائنون عند الاستثمار في أوراق مالية معرضة لمخاطر افتراضية، أي خطر تلقي مدفوعاتهم المتعهد بها في شكل مدفوعات فائدة وتسديدات لأصل الدين، اسم "تكلفة الدين".

(ب) تكلفة الدين عبارة عن دالة لمعدل خالي من المخاطر وهامش التعثر. مع ذلك، حيث إن مدفوعات الفائدة هي مصروفات قابلة للخصم وفقاً للوائح المتعلقة بالضرائب والزكاة المعمول بها في المملكة، فإنها سوف تراعي تلك الميزة. وبالتالي، ينبغي على المقيّم مراعاة تكلفة الدين بعد دفع الضريبة والزكاة المستحقة عند تحديد تكلفة الدين.

المعادلة ٣: معادلة تكلفة الدين

$$COD = R_d (1 - T_c)$$

COD = تكلفة الدين

R_d = تكلفة الدين

T = ومعدل الفعلي الضريبة معدل الزكاة

3.8.3.2.4.3 تكلفة حقوق الملكية (COE)

(أ) يطلق على العائد المتوقع من استثمارات حقوق الملكية في الأصل محل التقييم اسم "تكلفة حقوق الملكية".

(ب) توجد عدة طرق لتحديد تكلفة حقوق الملكية، منها على سبيل المثال لا الحصر طرق شائعة مثل نماذج تسعير الأصول الرأسمالية، ونموذج التسعير بالمراجعة، والنموذج التراكمي، والنماذج متعددة العوامل. إلا إن نموذج تسعير الأصول الرأسمالية هو الطريقة الأكثر شيوعاً في حساب تكلفة حقوق الملكية.

ج) يمكن من خلال نموذج تسعير الأصول الرأسمالية تقدير معدل العائد المطلوب من قبل المستثمرين مع الأخذ بعين الاعتبار وضع مخاطر الأصل محل التقييم؛ والعائد المتوقع دالة لأربعة متغيرات وهي المعدل الخالي من المخاطر، ومعامل بيتا للموضوع محل التقييم، وقسط المخاطر المتعلقة بحقوق الملكية، وقسط المخاطر الإضافية الخاصة بالشركة، على النحو الموضح في المعادلة التالية:

المعادلة ٤ : نموذج تسعير الأصول الرأسمالية

$$r_e = r_f + \beta x (r_m - r_f) + \alpha$$

r_e = تكلفة حقوق الملكية

r_f = معدل العائد الخالي من المخاطر

r_m = قسط مخاطر السوق

α = عامل مخاطر غير نظامي (خاص بالشركة)

١. معدل العائد الخالي من المخاطر

- عادة ما يمكن الحصول على معدل العائد الخالي من المخاطر من ورقة مالية حكومية لها فترة استحقاق تعادل فترة التوقعات و تتماشى مع العملة المعتمدة في التوقعات، ويجوز للمقيم استخدام العائد على سندات الخزنة الأمريكية لمدة ٣٠ عامًا، وإذا كانت العملة المعتمدة في التوقعات هي الريال السعودي، فيتعين تسوية الفرق في التضخم بين العملات بين عمليتي الولايات المتحدة والمملكة العربية السعودية. وبدلاً من ذلك، قد يلجأ المقيم مباشرة إلى استخدام سندات الحكومة السعودية طويلة الأجل. مع ذلك، إذا كان المقيم يقوم بإجراء التقييم بعملة أخرى غير مرتبطة بالدولار، يمكن تقدير معدل العائد الاسمي الخالي من المخاطر على النحو التالي:

معادلة ٥ : حساب معدل العائد الخالي من المخاطر

معدل العائد الحقيقي الخالي من المخاطر

$$= \frac{+1 \text{ عائدات خزينة المملكة العربية السعودية طويلة الأجل}}{+1 \text{ معدل تضخم المملكة العربية السعودية (1 -)}}$$

معدل العائد الخالي من المخاطر تم تعديله

$$= \frac{+1 \text{ عائدات الخزينة الأمريكية لـ 30 سنة قادمة} * (+1 \text{ معدل التضخم})}{+1 \text{ معدل تضخم الولايات المتحدة الأمريكية (1 -)}}$$

معدل العائد الإسمي الخالي من المخاطر

$$= [(+1 \text{ معدل العائد الحقيقي الخالي من المخاطر}) * (+1 \text{ معدل التضخم المحلي})] - R_f$$

٢. علاوة المخاطر في الدولة

- ينبغي أن يضيف المقيّم قسط المخاطر القطرية في حالة استخدام معدل عائد خال من المخاطر. ذلك لأن المخاطر السياسية والاقتصادية لا تُراعى في عائدات السندات المحلية.
- يُقدر قسط تحمل المخاطر القطرية اعتمادًا على البيئة الاقتصادية والسياسية للبلد. على سبيل المثال، يتم تطبيق معدل خصم أعلى على البلدان التي تعاني من معدلات تضخم وبطالة مرتفعة أو عملة غير مستقرة وبيئة سياسية مضطربة، فعادة ما يكون للاستقرار تأثير إيجابي في روافد العائدات.
- وتعد المنشورات الصادرة عن شركة Duff & Phelps بشأن التكلفة الدولية لرأس المال أحد المصادر الموثوقة لاستخراج قسط المخاطر القطرية وتقديرها.

٣. مقياس بيتا

- بيتا هو مقياس لمستوى المخاطر النظامية التي لا يمكن تنويعها المرتبطة بعائدات الشركة الإرشادية. ويعتمد ذلك على كيفية تحرك سعر السهم لمجالات معينة بالنسبة لسوق الأوراق المالية، وهي بالتالي مقياس لتقلبه النسبي؛ تعني وحدة بيتا أعلى من واحد أن المخاطر المنتظمة لأسهم الشركة أعلى من مخاطر السوق.
- يمكن للمقيّم أن يقدر بيتا باستخدام تقنيات إحصائية وبيانات تاريخية، ويفضل أن يعتمد ذلك على أسعار الإغلاق في الشركات المقارنة، على مدى فترة تتراوح من ثلاث إلى خمس سنوات. والأسلوب القياسي لتقدير بيتا هو تطبيق تراجع العائد على حقوق ملكية شركة مقابل العوائد على مؤشر سوق الأسهم، ويحدد المنحدر كيفية تغير أسهم الشركة مع التغيرات الطارئة على السوق. وعادة ما يجب استخدام بيتا مع معامل التحديد (الجزء التربيعي) بنسبة ١٠% أو أكثر حيث أنها تدل على وجود علاقة أكبر مع السوق.
- يتم تطبيق الرفع المالي على معاملات بيتا المبلغ عنها في المصادر العامة، مما يعني أن المخاطر الإضافية التي يتعرض لها حامل الأسهم بسبب تمويل ديون الشركة يتم تضمينها في معامل بيتا المقابل. وفي هذا الصدد، عند حساب تكلفة حقوق الملكية للموضوع محل التقييم، يجب عدم تطبيق الرفع المالي على بيتا أو إعادة الرفع المالي ليأخذ في الاعتبار الاختلافات في هيكل رأس المال، باستخدام المعادلات التالية.

معادلة ٦ : حساب معدل العائد الخالي من المخاطر

$$B_u = \frac{B_L}{\left[1 + \left((1 - T_c) \times \left(\frac{D}{E} \right) \right) \right]}$$

$$B_L = B_u \times \left[1 + \left((1 - T_c) \times \left(\frac{D}{E} \right) \right) \right]$$

where; $B_u = Unlevered\ beta$ معامل بيتا الغير مرفوع ماليًا

$B_L = Levered\ beta$ معامل بيتا مرفوع ماليًا

$T_c = Tax\ rate$ معدل الضريبة

$\frac{D}{E} = Debt\ to\ equity$ نسبة الديون لحقوق الملكية

٤. علاوة مخاطر السوق

- يعرف قسط تحمل مخاطر السوق بأنه الفرق بين العائد المتوقع على محفظة السوق والمعدل الخالي من المخاطر؛ فهو القسط الذي يطلبه المستثمرون للاستثمار في الاستثمارات المحفوفة بالمخاطر مقارنة بالاستثمارات الخالية من المخاطر. ويُعزى ذلك في المقام الأول إلى نتائج الدراسات التجريبية التي أجريت، والتي أظهرت أن الاستثمارات في الأسهم قد حققت عوائد أعلى من الاستثمارات في السندات منخفضة المخاطر.
- وتعد المنشورات الصادرة عن شركة Duff & Phelps بشأن التكلفة الدولية لرأس المال أحد المصادر الموثوقة لاستخراج قسط مخاطر السوق وتقديره.
- يتم أخذ العوامل التالية بعين الاعتبار عند تقدير قسط تحمل مخاطر السوق أو القطاع.

- العوائق أمام دخول السوق: عندما تكون عوائق الدخول مرتفعة، تحظى الجهات الفاعلة الحالية في السوق بحماية أفضل وبالتالي تكون معدلات العائد المطلوبة أقل؛ والعكس صحيح أيضًا.
- مصادر المواد الخام والأسعار واتجاهات الأسعار. فالشركات معرضة لمخاطر أعلى في حالة الاعتماد على عدد قليل نسبيًا من الموردين وحينما تكون أسعار المواد الخام متقلبة.
- التكنولوجيا: تتعرض الشركات لمخاطر أعلى إذا كان تأثير التغيير التكنولوجي المتصاعد باستمرار في الأعمال التجارية مرتفع، سواء من وجهة نظر داخلية أو خارجية.

٥. علاوة حجم حقوق الملكية

- يُضاف قسط حجم حقوق الملكية إلى حسابات نموذج تسعير الأصول الرأسمالية لتقدير العوائد الإضافية المتوقعة للشركات الصغيرة. ويطلب المستثمرون بتحقيق معدلات مرتفعة من العوائد للشركات الصغيرة بحيث تتجاوز العوائد التي تحققها الشركات الكبيرة، وذلك من جراء زيادة حدة المخاطر المرتبطة بالاستثمارات في الشركات الصغيرة.

٦. قسط تحمل المخاطر الخاصة بالشركة

- يتم إضافة قسط تحمل المخاطر الخاصة بالشركة في حساب نموذج تسعير الأصول الرأسمالية لتحديد المخاطر التشغيلية والمالية الكامنة التي تتعرض لها الأعمال مثل:
 - مخاطر تقديم المنتجات أو الخدمات: يتم تطبيق معدل خصم أقل عندما يكون المنتج أو الخدمة محميين بموجب براءة اختراع أو وكالات حصرية أو حقوق طبع ونشر، أو يحضون بعلامة تجارية مشهورة إذا لم توجد مثل هذه الحماية.
 - حالة الأصول الثابتة: يتم تطبيق معدل خصم أقل إذا ما تمت صيانة الآلات والمعدات بشكل جيد، أو بدت أنها تعاني من تقادم مادي وتكنولوجي ضئيل نسبيًا مع مرور الوقت مما لو كان العكس صحيحًا.
 - المنشآت كثيفة العمالة: عادة ما تكون معدلات الخصم المطبقة في الأعمال كثيفة العمالة أعلى من تلك المطبقة في المنشآت ذات رأس مال ضخم.

■ نوع الترتيب التعاقدى للموضوع محل التقييم (مثل عقود الإيجار الامتيازية، وغيرها من العقود). يجب على المقيّم أن يطبق معدل خصم إذا كان الأصل محل التقييم لديه عقود طويلة الأجل أو اتفاقية امتياز حصرية قائمة، والتي قد تكون في حد ذاتها ذات قيمة سوقية مفتوحة، على أن يتم تطبيق معدل خصم أقل في حالة عدم وجود تلك العقود أو كانت اتفاقية الامتياز غير حصرية أو كان من المرجح بشكل كبير عدم تجديد تلك العقود.

■ مخاطر تركيز العملاء. سيتم تطبيق خصم أعلى إذا كانت الشركة تعتمد بشكل كبير على عدد قليل من العملاء.
 ■ قاعدة المخاطر المالية فيما يتعلق بهيكل رأس مال الشركة. كلما ارتفعت نسبة الدين إلى حقوق الملكية مقارنة بمتوسط القطاع، زادت المخاطر المالية وارتفع معدل الخصم.

مثال 5: حساب المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال (WACC)

يوضح الجدول التالي حساب المتوسط المرجح لتكلفة رأس مال شركة ASJ & sons

مؤشرات أو المعايير	علمي
المعلومات	
معدل خالي من المخاطر	25%
قسط المخاطر القطرية وفارق التضخم	20%
معدل خل من المخاطر تم تعديله	
معدل بيتا اعيد رفعه فعليًا	1.2% ①
قسط تحمل مخاطر حقوق الملكية	6.0% ③
قسط المخاطر الخاصة بالشركة	1.0% ④
قسط تحمل مخاطر الحجم	4.0% ⑤
تكلفة حقوق الملكية	
بعد ضريبة تكلفة الدين	4.8%
حقوق الملكية	74.9%
الدين	25.1% ⑥
متوسط المرجح لتكلفة رأس المال (WACC)	
	13.7% ⑦

① المعدل الخالي من المخاطر : تم اعتبار المعدل الخالي من المخاطر على انه عائدات سندات الخزينة الأمريكية لأجل ١٠ سنوات . وقد قمنا بتعديل معدل خالي من المخاطر من خلال هامش التعثر المعدل للدولة وباستخدام فارق التضخم.

② بيتا : تم حساب بيتا القابل للتطبيق باستخدام متوسط بيتا الذي لم المطبق عليه الرفع المالي للشركات المماثلة الرئيسية للشركة، وتكرار الرفع وعدم تطبيق الرفع المالي بقياس بيتا باستخدام متوسط هيكل رأس المال للأسواق المناظرة ، مع الأخذ بعين الاعتبار عدة عوامل من بينها طبيعة الأعمال المشابهة Capital IQ

③ قسط تحمل مخاطر حقوق الملكية : يقىس اختلافات في العائد عى أوراق المالية التي على شكل حقوق ملكية. وهي تمثل في العائدات الزائدة على الأسهم التي تفوق العائد على أنونات وسندات الزانة طول الفترة السابقة. يطلب المستثمرون ، وفي المتوسط، قسط فوق قيمة السندات السياسية طويلة الأجل على المدى الطويل تلك العملية فقد وضعنا قسط تحمل مخاطر حقوق ملكية طويلة الأجل بنسبة 6.0%

④ قسط تحمل المخاطر الخاصة بالشركة : يتم استخدام قسط تحمل مخاطر اضافية لتعكس حلات الغموض في افتراضات رأس المال العامل

⑤ قسط الحجم: يرتبط قسط الحجم عكسيًا بحجم الشركة ، كلما ارتفعت رسملة سوق الشركة انخفض قسط الحجم بناء على نتائج (Ibbotson Associates) وهي مزود معترف بها دوليًا لمؤشرات الشركات

⑥ يعتمد الدين/حقوق الملكية على الأسواق الممثلة

⑦ يلخص الجدول الوارد أعلاه حساب WACC

3.8.3.2.4.5 خصم التدفقات النقدية المستقبلية

(أ) يتم خصم التدفقات النقدية الحرة المستقبلية باستخدام معدل الخصم المحدد في المرحلة السابقة، على الأساس التالي:

$$\frac{\text{التدفق النقدي} / (1 + \text{معدل الخصم})^{\wedge} (\text{السنة} - \text{تاريخ التقييم})}{}$$

(ب) تفترض الطريقة المذكورة أعلاه أن التدفقات النقدية الحرة لسنة معينة تأتي في نهاية تلك السنة. ومع ذلك، قد تكون هذه الطريقة غير دقيقة إذا تم تحقيق النقد على مدار العام.

(ج) لحساب ذلك، ينبغي استخدام خصم منتصف العام للافتراض بأن التدفقات النقدية تحدث بالتساوي خلال كل فترة من فترات القياس. ومن ثم، يمكن استخدام المعادلة التالية:

$$\frac{\text{التدفق النقدي} / (1 + \text{معدل الخصم})^{\wedge} ((\text{السنة} - \text{تاريخ التقييم}) - 0,5)}{}$$

(د) اعتبر استخدام عامل خصم منتصف العام أفضل طريقة لخصم التدفقات النقدية الحرة حيث أن التدفقات النقدية للشركة عادة ما تظهر خلال العام. ومع ذلك، إذا لم يحقق الكيان محل التقييم التدفقات النقدية على نحو متكافئ على مدار السنة، يمكن تطبيق فترة خصم في نهاية السنة على أساس الواقع الاقتصادي للكيان. وحينئذ يتعين على المقيم تحديد نوع الخصم الملائم على أساس سنوي أو نصف سنوي.

3.8.3.2.4.6 القيمة النهائية

(أ) القيمة النهائية هي المكون النهائي لخصم التدفقات النقدية، فهي القيمة التقديرية للموضوع محل التقييم بعد فترة التوقعات الصريحة.



سواء كان التدفق النقدي الناتج ذا طابع تعاقدية (اتفاقية امتياز غير قابلة للتجديد، مشروع مشترك واحد وما إلى ذلك) أو يعتمد على طبيعة الموارد المستنفدة (مثل المناجم، وآبار النفط وما إلى ذلك)، وعادة ما يكون هناك صافي أصول متبقية يمكن تحقيقها وتحويلها إلى نقد وتوزيعها على أصحاب الأعمال.

(ب) وبالتالي يتم خصم القيمة النهائية للقيمة الحالية باستخدام معدل خصم العام الماضي للوصول إلى القيمة الحالية للقيمة النهائية؛

(ج) يمكن للمقيّم حساب القيمة النهائية بإحدى الطرق الثلاث التالية.

• طريقة غوردون للنمو

■ تفترض هذه الطريقة أن الشركة سوف تحقق تدفقات نقدية حرة بمعدل طبيعي على الدوام، وهو ما يعرف باسم معدل النمو النهائي. عادة ما يُفترض أن هذا المعدل يتماشى مع معدل التضخم أو نمو الناتج المحلي الإجمالي باعتباره المعدل الأقصى.

■ يمكن أن يكون معدل النمو النهائي صفر على افتراض تعذر وصول التدفقات النقدية إلى معدل التضخم على الدوام، وهو ما قد يحدث عندما تحصل الشركات على دخل ثابت دون إدخال أي تعديلات على التضخم في العقود، ويندرج هذا النوع من الشركات تحت شركات إدارة الممتلكات.

معادلة ٧: حساب القيمة النهائية بناءً على نموذج غوردن للنمو

$$\text{Present Value of Terminal Value (TV)} = \frac{FCFF_n (1 + g)}{(r - g)} \times \frac{1}{(1 + r)^n}$$

حيث،

$$FCFF = \text{التدفق النقدي الحر للشركة}$$

$$WACC = r = \text{المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال}$$

$$g = \text{معدل النمو}$$

$$n = \text{عدد السنوات في فترة التوقعات الصريحة}$$

مثال 6: حساب القيمة النهائية بناءً على نموذج غوردون للنمو

يوضح الجدول التالي حساب القيمة النهائية باستخدام طريقة غوردن للنمو

العملة بالمليون ريال سعودي	
150	التدفق النقدي الحر للشركة في القيمة النهائية
14%	معدل الخصم في القيمة النهائية
5%	معدل النمو على المدى الطويل
1,720	القيمة النهائية
0.86	عامل الخصم
1,474	القيمة الحالية للقيمة النهائية

1 بناءً على معدل نمو النتائج المحلي الإجمالي على المدى الطويل للدولة

2 **القيمة النهائية =**
التدفق النقدي الحر للشركة في القيمة النهائية / (معدل خصم - النمو على المدى الطويل)

3 **القيمة الحالية للقيمة النهائية =**
التدفق النقدي الحر المرسل على الدوام * عامل الخصم

• أسلوب مضاعف التخارج

- تفترض قيمة التخارج، يشار إليها أيضاً بطريقة المضاعف النهائي، أنه سيتم تقييم الأعمال في نهاية الفترة المتوقعة، بناءً على تقييمات السوق العامة.
- تُحسب القيمة النهائية من خلال تطبيق مضاعف مناسب (للأرباح أو الإيرادات أو القيمة الدفترية) على الإحصاءات ذات الصلة المتوقعة للسنة النهائية. بما أن هذه المضاعفات يتم الحصول عليها من خلال تحليل مستويات التداول الحالية للشركات المقارنة في السوق، فإن هذا التقييم هو تقييم نسبي وليس تقييم تدفق نقدي مخصص.
- استخدام المضاعفات الحالية من شأنه أن يؤثر على التوقعات الحالية للنمو بالنسبة إلى التدفقات النقدية في المستقبل، وقد يفضي ذلك إلى المبالغة في تقدير القيمة النهائية.
- يتم مناقشة حساب وتطبيق مضاعفات التقييم بالتفصيل في قسم أسلوب السوق.

المعادلة 8:

حساب القيمة النهائية اعتماداً على مضاعف نسبة السعر إلى الأرباح

$$\text{القيمة النهائية في السنة } t = \text{الأرباح في السنة } t \times \frac{\text{السعر السابق}}{\text{الأرباح}}$$

$$\text{القيمة النهائية في السنة } t = \text{الأرباح في السنة } t + 1 \times \frac{\text{السعر المتوقع}}{\text{الأرباح}}$$

$$\text{حيث } \frac{\text{السعر}}{\text{الأرباح}} = \text{نسبة السعر إلى الأرباح}$$

$$\frac{\text{السعر}}{\text{الأرباح}}, \text{ السابقة تستخدم سعر السهم الحالي مقسوم على إجمالي الأرباح للسهم}$$

الـ12 خلال شهر الماضية.

$$\frac{\text{السعر}}{\text{الأرباح}}, \text{ المتوقعة تستخدم سعر السهم الحالي مقسوم على إجمالي الأرباح المتوقعة للسهم}$$

الـ12 خلال شهر المقبلة.

حساب القيمة النهائية اعتماداً على مضاعف قيمة الشركة إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك

$$\text{القيمة النهائية في السنة } t = \text{EBITDA في السنة } t \times \frac{\text{قيمة الشركة السابقة}}{\text{EBITDA}}$$

$$\text{القيمة النهائية في السنة } t = \text{EBITDA في السنة } t + 1 \times \frac{\text{قيمة الشركة المتوقعة}}{\text{EBITDA}}$$

حيث $\text{EBITDA} = \text{الأرباح قبل خصم والفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك}$

$$\frac{\text{قيمة الشركة}}{\text{EBITDA}} = \text{نسبة قيمة الشركة إلى الأرباح قبل خصم والفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك}$$

$$\frac{\text{قيمة الشركة}}{\text{EBITDA}}, \text{ السابقة تستخدم قيمة الشركة بناءً على سعر السهم الحالي ويقسم على}$$

الـ12 خلال شهر الماضية.

$$\frac{\text{قيمة الشركة}}{\text{EBITDA}}, \text{ المتوقعة تستخدم قيمة الشركة بناءً على سعر السهم الحالي ويقسم على}$$

الـ12 خلال شهر المقبلة.

• القيمة التخريدية (الباقية)

- لا تنطبق هذه القيمة إلا عند توقع انتهاء العمر الإنتاجي لأحد الأعمال (أي، تشغيل أحد المناجم)، وتستند في هذا الصدد توقعات طريقة التدفقات النقدية المخصومة إلى العمر الفعلي للموضوع محل التقييم بدلاً من التدفقات النقدية على مدار مدة ٥ سنوات مضافاً إليها القيمة المتبقية للبنود المجردة. وبعبارة أخرى، إذا بلغ العمر الإنتاجي ٢٥ سنة اعتباراً من تاريخ التقييم، فستخرج التوقعات مبنية على أساس تلك الفترة، ويظهر العام الماضي قيمة التصفية أو القيمة المتبقية للأصول.
- القيمة المتبقية هي القيمة المقدرة لإعادة بيع أصل بعد انتهاء العمر الإنتاجي له.
- عادة ما يتم احتساب القيمة النهائية لبعض الأصول ذات العمر الإنتاجي المحدود مثل مشروعات التعدين ومشروعات الطرق كقيمة متبقية للأصل بعد خصم تكاليف التصرف في الأصل.
- في حين يتم حساب القيمة النهائية إما بطريقة النمو الثابت أو أسلوب قيمة التضارح، أو القيمة المتبقية، ينبغي أن يتم التحقق من القيمة النهائية الناتجة باستخدام أساليب أخرى. على سبيل المثال، إذا استخدم المقيّم نموذج النمو الثابت للوصول إلى القيمة النهائية، ينبغي حساب المضاعف الضمني ومقارنته بمضاعفات القطاع. وبالمثل، إذا استخدم المقيّم مضاعف تضارح للوصول إلى القيمة النهائية، فإنه ينبغي حساب معدل النمو النهائي الضمني للتأكد من أنه غير بعيد بدرجة كبيرة عن معدل النمو الاقتصادي.

مثال ٦: حساب القيمة النهائية استناداً إلى مُعامل السعر/الأرباح

سوف تُحقق شركة عبد الله وشركاه إيرادات بقيمة ٦٠ مليون ريال سعودي على مدار ١٠ سنوات من الآن ومضاعف سعر الإنهاء إلى المبيعات بالقطاع في السنة النهائية هو ٢,٠x. سوف تصبح القيمة النهائية في نهاية السنة العاشرة $2 \times 60 = 120$ مليون ريال سعودي.

المعادلة ٩: القيمة النهائية الضمنية

$$\text{Enterprise value} = \frac{FCFF}{WACC - g}$$

$$\text{Equity value} = \frac{FCFE}{COE - g}$$

$FCFF$ = التدفق النقدي الحر للشركة

$WACC = r$ = المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال

g = معدل النمو

Equity Value = قيمة حقوق الملكية

Enterprise Value = قيمة الشركة

COE = تكلفة حقوق الملكية

3.8.3.3 طريقة التدفقات النقدية الرأسمالية

(أ) يطلق أيضاً على هذه الطريقة رسملة الأرباح وتستخدم عادة عندما تكون التوقعات غير مؤكدة والنمو المستقر هو افتراض معقول.

(ب) بالتالي، وفقاً لهذه الطريقة، يتم قسمة التدفق النقدي الحر لعام واحد على معدل الرسملة للوصول إلى قيمة الشركة حيث يكون معدل الرسملة هو معدل العائد المطلوب مطروحاً منه معدل النمو المستدام، كما هو موضح من خلال المعادلة الواردة أدناه، ويرد أيضاً مثالاً توضيحياً في الصفحة التالية.

المعادلة ١٠: تقييم الشركة وحقوق الملكية بناءً على طريقة التدفقات النقدية الرأسمالية

$$\text{Enterprise value} = \frac{\text{FCFF}}{\text{WACC} - g}$$

$$\text{Equity value} = \frac{\text{FCFE}}{\text{COE} - g}$$

$FCFF$ = التدفق النقدي الحر للشركة

$WACC = r$ = المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال

g = معدل النمو

$Equity Value$ = قيمة حقوق الملكية

$Enterprise Value$ = قيمة الشركة

COE = تكلفة حقوق الملكية

مثال 7 : طريقة التدفقات النقدية الرأسمالية

حساب قيمة الشركة وقيمة حقوق الملكية لشركة XYZ&Co باستخدام طريقة التدفقات النقدية الرأسمالية بنادًا على البيانات الواردة أدناه:

التدفقات النقدية المخصومة (DCF)	
1	قيمة المشروع = القيمة الحالية للتدفق النقدي الحر للشركة + القيمة النهائية
135	مجموع القيمة الحالية للتدفق النقدي الحر للشركة
1,474	القيمة النهائية (TV)
+	
1,609	1
2	قيمة الشركة = قيمة حقوق الملكية + صافي الدين
(903)	مخصص: الدين
165	مضاف: النقد
=	
871	3
	100% قيمة حقوق الملكية
	قيمة المشروع - تعديل قيمة المشروع

3.8.3.4 نموذج خصم الأرباح الموزعة

أ) نموذج خصم الأرباح الموزعة هو عبارة عن أسلوب تقييم للشركة، على أساس أن سعر السهم يعادل مجموع جميع توزيعات أرباحه المستقبلية، مخصومة إلى القيمة الحالية. ويستخدم هذا الأسلوب في المقام الأول لتقييم حصة الأقلية في الشركة.

ب) يستخدم النموذج مدفوعات توزيعات الأرباح وتكلفة حقوق الملكية ومعدل نمو الشركة لحساب قيمة السهم. وغالبًا ما يُستخدم لتقييم شركات الخدمات المالية، بسبب الصعوبات في تقدير التدفقات النقدية.

ج) على افتراض النمو المستقر للشركة (والذي عادة ما يكون صحيحًا في حالة الشركات المتطورة)، فإنه يمكن إعادة صياغة هذا

$$\text{Equity value} = \frac{\text{Dividend}}{\text{COE} - g}$$

على اعتبار أن قيمة حقوق ملكية = توزيعات الأرباح / (تكلفة حقوق الملكية - معدل نمو طويل الأجل)؛ وهو معدل النمو المستدام

للأرباح، وتوزيعات الأرباح هي الأرباح المحققة في

الفترة الزمنية = 1 (أي السنة التالية)، على افتراض أن التقييم يتم في

الوقت = 0.



ينشأ القيد الرئيسي لنموذج خصم الأرباح الموزعة بافتراضه بأنه معدل نمو مستقر وثابت للشركة، والذي يكون في معظم الأوقات غير صحيح وغير محتمل. بالإضافة إلى ذلك، فإنه يفترض أن تدفع الشركة ما في وسعها من أرباح، بدلاً من أن تعتمد على قرار الإدارة. من الصعب للغاية التنبؤ بكمية توزيعات الأرباح التي ستُدفع ومتى ستُدفع من قبل شركة غير دافعة للأرباح. لا يوجد لدى طريقة التدفقات النقدية المخصومة على هذا التقييد، وبالتالي يُستخدم في معظم الحالات.

المعادلة ٨: قيمة حقوق الملكية بناءً على طريقة توزيعات الأرباح المخصومة

$$Equity Value = \sum_{t=1}^{t=\infty} \frac{Dividends (in t)}{(1 + COE)^t}$$

حيث، Equity Value = قيمة حقوق الملكية

Dividends = توزيعات الأرباح

COE = تكلفة حقوق الملكية

t هي فترة زمنية محددة

مثال 8 : طريقة توزيعات الأرباح المخصومة

حساب قيمة منشأة عبدالله عبدول وأولاده من خلال استخدام طريقة الأرباح المخصومة بناءً على البيانات الموضحة أدناه:

	31 ديسمبر 20xx	العملة بالمليون ريال سعودي
1 قيمة حقوق الملكية = الأرباح لعام 20xx / (1 + تكلفة حقوق الملكية - معدل نمو ثابت)	10.64	الأرباح لعام 20xx + 1 معدل نمو ثابت
	303.5	تكلفة حقوق الملكية
2 قيمة الشركة = قيمة حقوق الملكية + صافي الدين	3,227.7	1 قيمة حقوق الملكية صافي الأرباح
	164.7	
	(903.2)	2 قيمة الشركة

3.8.3.5 طريقة فائض الأرباح

- (أ) فائض الأرباح هي أرباح الشركة بعد خصم عائد الأرباح المطلوب على رأس المال العامل والأصول الثابتة.
- (ب) يمكن استخدام هذه الطريقة للشركات الصغيرة حيث تكون أصولها غير الملموسة كبيرة.
- (ج) وفقاً لطريقة فائض الأرباح أو طريقة الدخل المتبقي، تكون قيمة الشركة كما يلي:

المعادلة ١٢: قيمة الشركة استناداً إلى طريقة فائض الأرباح

قيمة الشركة = رأس المال العامل + الأصول الثابتة + قيمة الأصول غير الملموسة
القيمة الحالية لقيمة الأصول غير الملموسة = القيمة الحالية لفائض الأرباح

- (د) خطوات تطبيق طريقة فائض الأرباح هي:
- (هـ) تقدير القيمة العادلة لرأس المال العامل والأصول الثابتة؛
- (و) تحديد الأرباح المطبوعة للشركة؛
- (ز) وضع معدلات خصم لرأس المال العامل والأصول الثابتة؛ يُنظر إلى رأس المال العامل على أنه أقل المخاطر وأكثر الأصول سيولة بأقل معدل للعائد. تتطلب الأصول الثابتة معدل عائد أعلى مقارنة برأس المال العامل؛
- (ح) العائد المطلوب المحسوب لرأس المال العامل والأصول الثابتة وخصمها من الأرباح المطبوعة لتحديد الربح الفائض للشركة؛
- (ط) يتم رسملة فائض الأرباح باستخدام معدل رسملة لتقدير قيمة الأصول غير الملموسة؛
- (ك) حساب قيمة شركة: قيمة أي شركة هي مجموع رأس المال العامل، والأصول الثابتة، والأصول غير الملموسة.
- (ل)

مثال 9 : حساب قيمة الشركة استنادًا إلى طريقة فائض الأرباح

حساب قيمة منشأة آيه بي سي وأولاده وشركاه من خلال استخدام طريقة فائض الأرباح بناءً على البيانات الموضحة أدناه :

طريقة فائض الأرباح

السنة المنتهية 31 ديسمبر		العملة بالمليون ريال سعودي	
1	معدل الأرباح المطلوبة لرأس المال العامل = لرأس المال العامل * المعدل المطلوب لرأس المال العامل	300	رأس المال العامل
		1000	الأصول الثابتة
		130	الأرباح المطبوعة
2	معدل الأرباح المطلوبة للأصول الثابتة = الأصول الثابتة * المعدل المطلوبة للأصول الثابتة	6%	المعدل المطلوب لرأس المال العامل
		10%	المعدل المطلوب للأصول الثابتة
		5%	معدل النمو
		14%	معدل الخصم
3	فائض الأرباح = الأرباح المطبوعة - معدل الأرباح المطلوبة لرأس المال العامل - معدل الأرباح	18	1 معدل الأرباح المطلوبة لرأس المال العامل
		100	2 معدل الأرباح المطلوبة للأصول الثابتة
		12	3 فائض الأرباح
		144	4 قيمة الأصول غير الملموسة
4	قيمة الأصول غير الملموسة = (فائض الأرباح + معدل النمو) / (معدل خصم - معدل نمو)	1,444	5 قيمة الشركة
5	قيمة الشركة = رأس المال العامل + الأصول الثابتة + قيمة الأصول غير الملموسة		

(أ) يعتمد أسلوب السوق على ما دفعه المشترون الآخرون في السوق للشركات التي يمكن اعتبارها مشابهة بشكل معقول للموضوع محل التقييم.

(ب) هناك طريقتان للتقييم يتم استخدامهما بشكل متكرر في إطار أسلوب السوق وهما طريقة مضاعفات الشركات المقارنة وطريقة مضاعفات المعاملات المقارنة.

(ج) يُجرى عادةً التقييم بكلتا الطريقتين باستخدام مضاعفات الأسعار ومضاعفات المنشآت من البيانات التجارية للشركات العامة والمعاملات (الصفقات) العامة والخاصة، حيث أن:

أ. مضاعفات الأسعار هي نسبة سعر السوق لكل سهم في الشركة إلى القيمة الأساسية لكل سهم في الشركة، وفيما يلي قائمة غير شاملة بمضاعفات الأسعار.

- مضاعف نسبة السعر إلى الأرباح: يوجد نوعان لنسبة السعر إلى الأرباح: نسبة السعر إلى الأرباح السابقة والمتوقعة، ويُعد مضاعف نسبة السعر إلى الأرباح أحد المضاعفات المعقولة وذلك إذا كان لدى الكيان محل التقييم هيكل رأسمالي يماهي الشركات المقارنة.

$$\text{سعر الأرباح السابقة} = \frac{\text{سعر السوق للسهم الواحد}}{\text{الأرباح للسهم الـ ١٢ خلال الشهر الماضي}}$$

$$\text{سعر الأرباح المتوقعة} = \frac{\text{سعر السوق للسهم الواحد}}{\text{الأرباح للسهم الـ ١٢ خلال الشهر المقبل}}$$

- مضاعف نسبة السعر إلى القيمة الدفترية: يتم تحديد مضاعف السعر إلى القيمة الدفترية كما يلي

$$\frac{\text{السعر}}{\text{القيمة الدفترية}} = \frac{\text{سعر السوق للسهم الواحد}}{\text{الأرباح للسهم الـ ١٢ خلال الشهر الماضي}}$$

- مضاعف نسبة السعر إلى المبيعات: يتم تحديد مضاعف معامل السعر إلى المبيعات كما يلي

$$\frac{\text{السعر}}{\text{المبيعات}} = \frac{\text{سعر السوق لحقوق الملكية}}{\text{إجمالي المبيعات}}$$

٢. مضاعفات المشاريع هي نسبة قيمة مشروع تابع لشركة إلى قياس القيمة الأساسية للشركة. وفيما يلي قائمة غير شاملة بمضاعفات المشاريع.

(د) مضاعف قيمة الشركة إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك: مضاعف قيمة الشركة إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك هو مضاعف قيمة المشروع المستخدم على نطاق واسع. وهو مؤشر تقييم للشركة كلها وليس حقوق الملكية فقط.

(هـ) مضاعف قيمة الشركة إلى المبيعات: تُشكل نسبة قيمة الشركة إلى المبيعات بديلاً رئيسياً لمضاعف نسبة السعر إلى المبيعات الذي يكون مفيداً بشكل خاص حال تمتع الكيان محل التقييم والشركات المقارنة بمعدلات الربح ذاتها.

و) يمكن للمضاعفات البديلة القائمة على البيانات غير المالية تقديم نظرة مفيدة في حالات محدودة، خاصة بالنسبة للشركات الجديدة ذات الإيرادات غير المستقرة أو ذات الربحية السالبة. ويتعين أن يكون هذا المضاعف غير المالي مؤشراً معقولاً لإنشاء القيمة المستقبلية ويكون مرتبطاً بمقاييس النمو والعائد على رأس المال المُستثمر. فعلى سبيل المثال، لتقييم شركات الإنترنت الجديدة، قد يستخدم المقيّم بمعدل قيمة المنشأة إلى عدد مرات الدخول على الموقع الإلكتروني، وقيمة المنشأة إلى عدد المشتركين، وقيمة المنشأة إلى المستهلكين المتميزين. ويجب على المقيّم أن يأخذ في الاعتبار أسلوب التقييم القائم على الأصول كأحد عوامل التحقق من صحة إجراءات عملية التقييم للتأكد من تقديم نتائج معقولة في ضوء حالة الشركة.

ح) على الرغم من ذلك، فإن الشرط الأساسي لتطبيق أسلوب السوق هو وجود تداولات منتظمة وحررة في حصة الشركة وتوافر بيانات موثوقة بشأن هذه الشركات والصفقات المقارنة. وتعتبر هذه الطريقة هي الأفضل لتقييم الأسهم في حالة تلبية الشروط الأساسية المذكورة أعلاه.

ط) ثمة شرط أساسي آخر يكمن في أن تكون الشركات المقارنة متشابهة من حيث الحجم (أي الإيرادات وصافي الدخل وما إلى ذلك)، والمنتجات أو الخدمات المقدمة، القطاع، وتوقعات النمو، إلخ.

3.8.4.1 طريقة مضاعفات الشركات القابلة للمقارنة

(أ) تتناول طريقة مضاعفات الشركات القابلة للمقارنة والتي تعرف أيضاً باسم طريقة المضاعفات الإرشادية المعلومات المتعلقة بالأصول القابلة للمقارنة ذات التداول العام التي تكون مماثلة للموضوع محل التقييم للوصول إلى قيمتها. ويمكن استخدام هذه الطريقة لتقييم كل من الشركات المدرجة في سوق المال والشركات المملوكة للقطاع الخاص.

(ب) يتعين على المُقيِّم أن يتبع الخطوات الموضحة أدناه عند استخدام طريقة مضاعفات الشركات القابلة للمقارنة لتقييم أي شركة:

ا. تحديد المضاعف المرتبط بالقطاع والأداء المالي للموضوع محل التقييم والغرض من التقييم، وفي حين تُشكل قيمة الشركة إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك واحدة من مضاعفات التقييم الأكثر استخداماً نظراً إلى أن مضاعف الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك بديلاً عن التدفق النقدي المتاح للشركة، وتُستخدم رغم ذلك مضاعفات أخرى عندما يكون للموضوع محل التقييم أرباح سلبية قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك أو عندما تحتفظ الشركة بعدد ضخم من الأصول السائلة مثل الشركات التي تعمل في المجال التمويل أو الصرافة أو التأمين. علاوة على ذلك، تفضل بعض القطاعات استخدام مضاعفات أخرى، مثل مضاعف نسبة السعر إلى الأصول المدارة الذي يشيع استخدامه في أعمال إدارة الأصول، ومضاعف نسبة السعر إلى القيمة الدفترية الذي يشيع استخدامه في المؤسسات المصرفية والمالية والقطاعات العقارية.

٢. تحديد الشركات المتداولة الإرشادية التي تشبه الأصل محل التقييم (الشركات النظيرة). ويشمل ذلك دراسة الشركات التي تعمل في نفس القطاع. وتشمل المصادر الممكنة تقارير سنوية أو تقارير متعلقة بالأبحاث السوقية أو قانون التصنيف الصناعي القياسي.

٣. إجراء تحليل مُقارن لأوجه التشابه والاختلاف النوعية والكمية بين الشركات النظيرة المُحددة والأصل محل التقييم، على أن يوضح التحليل أوجه الاختلاف التالية:

- مقاييس النمو والربحية (مثل العائد على رأس المال المُستثمر ومعدل النمو السنوي المركب للعائدات ومعدل النمو السنوي المركب للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك).
- مقاييس التقييم مع الأخذ بعين الاعتبار مسار النمو والهيكل الرأسمالي وما إلى ذلك. فعلى سبيل المثال، تكون مضاعفات قيمة المشاريع أقل عرضة للتقلبات التي تتسبب فيها نسبة الدين إلى حقوق الملكية الخاصة بالشركة؛ وعلى الرغم من ذلك، سوف تتأثر نسبة السعر إلى الأرباح بالتغير الذي يحدث في الهيكل الرأسمالي.

٤. حساب المتوسط الحسابي أو الوسيط أو المتوسط المرجح لمضاعفات جميع الشركات المقارنة ذات الصلة في المجموعة المناظرة مع ملاحظة أن الوسيط عادة ما يكون أكثر تمثيلاً لمجموعة البيانات لعدم تأثره بالقيم الخارجية، وبناءً على ذلك، يجرى تحديد المضاعف الملائم للاستخدام.

٥. تطبيق خصومات أو علاوات معقولة، إن وجد، على المضاعف لتوضيح أوجه الاختلاف بين الأصل محل التقييم والشركات النظيرة. فعلى سبيل المثال، على الشركة التي تظهر لديها توقعات النمو والربحية بمعدلات جيدة مقارنة بالشركات المماثلة أن تتداول بمضاعفات أعلى من الشركات المماثلة لها.

٦. تطبيق المعامل المُعدّل على المقاييس المالية للموضوع محل التقييم.

٧. تعديل قيمة الشركة من خلال البنود غير التشغيلية مثل فائض النقد وصافي الديون للوصول إلى قيمة حقوق الملكية. يمكن للمقيم أن يضيف كافة المبالغ النقدية وما في حكمها في الميزانية العمومية إذا كان من الصعب تقدير فائض النقد.

مثال 10: التقييم باستخدام طريقة مضاعفات الشركات القابلة للمقارنة

حساب قيمة حقوق ملكية لشركة عبدالله عبدول وأولاده من خلال استخدام شركات مقارنة وفقاً لطريقة حساب أسلوب السوق استناداً إلى البيانات الموضحة أدناه:

Capital IQ Transaction Screening Report						
Company Name	Industry	Geographic Locations	Revenue (SARmm)	EBITDA (SARmm)	Book value (SARmm)	EV/EBITDA (x)
Raja Investors Ltd	Commercial Banks (Primary)	Middle East (Primary)	415.2	124.6	196.2	3.4
Smithson Participation SA	Commercial Banks (Primary)	Middle East (Primary)	850.4	255.1	424.9	2.7
Bank Hap B.M.	Commercial Banks (Primary)	Middle East (Primary)	357.4	107.2	178.0	8.0
Copeland Turk	Commercial Banks (Primary)	Middle East (Primary)	781.2	234.4	393.7	3.1
Kevin Sekerbank	Commercial Banks (Primary)	Middle East (Primary)	680.1	204.0	349.6	5.3
BTA Securities JSC	Commercial Banks (Primary)	Middle East (Primary)	296.9	89.1	129.1	6.3
Mean						4.8
Median						4.2
Minimum						2.7
Maximum						8.0

مضاعفات التداولات المماثلة

العملة بالمليون ريال سعودي		قيمة مرتفعة	قيمة مخفضة	قيمة مرتفعة
1	الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك (EBITDA)	303.5	303.5	
2	مضاعف السوق قيمة الشركة إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك	4.8	4.2	1
3	علاوة السيطرة	%10	%10	2
4	مضاعف السوق المعدل	5.28	4.62	3
5	قيمة الشركة	1,602	1,402	4
6	النقد	165	165	
7	الدين	(903)	(903)	5
8	مكافأة نهائية الخدمة	(5)	(9)	
9	100% قيمة حقوق الملكية	859	655	6

1 بناء على مصدر مماثل لكابتل أي كيو (Capital IQ) أو بلومبرج (Bloomberg)

2 بئير مصطلح « علاوة سيطرة» إلى القيمة النسبية المضاعفة (أو لكل سهم) لامتلاك حصة 10% سيطرة في كيان تجاري مستقل على وضع أقلية القابل للتسويق في نفس الشركة.

3 **مضاعف السوق المعدل =** مضاعف السوق لقيمة الشركة إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك * (+1 علاوة السيطرة)

4 **قيمة الشركة =** الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك * مضاعف السوق المعدل

5 **تعديل قيمة الشركة =** النقد - الدين - مكافأة نهاية الخدمة

6 **قيمة حقوق الملكية =** قيمة الشركة + التعديلات الطارئة على قيمة الشركة

3.8.4.2 طريقة مضاعفات المعاملات القابلة للمقارنة

أ) تستخدم طريقة مضاعفات المعاملات القابلة للمقارنة والتي تعرّف أيضًا باسم طريقة المعاملات الإرشادية مضاعفات الصفقات التي تنطوي على أصول قابلة للمقارنة للموضوع محل التقييم للوصول إلى قيمتها.

ب) الخطوات الرئيسية في طريقة مضاعفات المعاملات المقارنة:

١. تحديد الصفقات المقارنة ذات الصلة وحساب مضاعف التقييم

أو مضاعف المعاملات الرئيس لهذه الصفقات.

٢. تحديد مضاعف التقييم الذي يستخدمه المشاركون في قطاع الأصل محل التقييم.

٣. تحديد ما إذا كانت الصفقة تتناول حصة أقلية أو أغلبية؛

٤. إجراء تحليل مُقارن لأوجه التشابه والاختلاف النوعية والكمية بين الأصول القابلة للمقارنة المُحددة والأصل محل التقييم.

٥. تحديد المضاعف المستخدم في الصفقات المقارنة بالاستناد إلى مجموعة البيانات.

٦. تطبيق خصومات أو علاوات مناسبة، إن وجد، على المضاعف لتوضيح أوجه الاختلاف بين الصفقة الحالية والصفقات المقارنة.

فعلى سبيل المثال، إذا تم اعتبار الصفقة المقارنة كصفقة استراتيجية وكانت قيمة الشركة مبنية على التآزر وكانت

الصفقة الحالية أو المحتملة للشركة محل التقييم ذات طابع غير استراتيجي، فعلى المقيم القيام بتعديل المضاعف المقارن ليأخذ

بعين الاعتبار الجزء الأكبر من الاعتبار العرضي في سعر الشراء. وفي الواقع، يصعب الحصول على علاوات السيطرة أو خصومات

عدم السيطرة. ويتم تحديد علاوة السيطرة كفائض على سعر الحصة المسيطرة في الشركة المستهدفة التي يتم الاستحواذ

عليها وفق سعر أسهمها المتداولة في سوق المال.



وتقوم شركات المراجعة والتقييم بإصدار دراسات متعلقة بعلاوات السيطرة والتي يجري في ظلها تقدير علاوة السيطرة على مدى ١٠ سنوات أو ١٥ سنة.

٧. تطبيق مضاعف التقييم المُعدَّل على المقياس المالي للموضوع محل التقييم (حيثما أمكن)

٨. تعديل قيمة الشركة من خلال عناصر صافي الدين والديون غير التشغيلية للوصول إلى قيمة حقوق الملكية. ولا يلزم إدخال تعديلات على صافي الدين عند استخدام أي من المضاعفات التالية كمضاعف نسبة السعر إلى الربح ومضاعف نسبة السعر إلى المبيعات ونسبة السعر إلى الأصول المدارة؛

تطبيق خصومات أو علاوات ملائمة (على سبيل المثال، خصم على عدم قابلية التسويق أو التحكم)، إن وجد، على مضاعف التقييم لتوضيح أوجه الاختلاف بين النسبة المئوية لحصة الأصل محل التقييم الذي يُجرى تقييمه والصفقات المقارنة. ويقرر المقيم ما إذا كان خصم قابلية التداول مناسباً حسب الغرض من التقييم (فعلى سبيل المثال، قد لا يكون من الملائم فرض خصم قابلية التداول إذا كان الغرض من التقييم يُعزى إلى حدوث سيولة فورية حتى لو كان موضوع التقييم شركة خاصة).

مثال 11: التقييم باستخدام طريقة المعاملات القابلة للمقارنة
حساب قيمة حقوق الملكية لشركة فزان المالية باستخدام صفقة مقارنة وفقاً لأسلوب السوق بناءً على البيانات الواردة أدناه:

- شركة فزان المالية هي شركة متخصصة في مجال التمويل في المملكة العربية السعودية وتقوم بتنفيذ عمليات عبر أنحاء دول الشرق الأوسط.
- حجم شركة عبدالله وشركاه صغير جداً من حيث العائدات وعدد المرافق مقارنة بالشركات المماثلة في القطاع.
- تبلغ أرباح شركة عبدالله وشركاه قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك في السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2016 303.5 مليون ريال سعودي.
- وتبلغ القيمة السوقية للديون 903.2 مليون ريال سعودي في السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2016.

الحل:
الطريقة:
أجريت الصفقات التالية في العامين الأخيرين:

S&P CAPITAL IQ MCGRAW HILL FINANCIAL										
Capital IQ Transaction Screening Report										
All Transactions		Transaction Value				Geographic Locations		EV/EBITD		
Announced Date	Target/Issuer	Historical rate	Buyers/Investors	Sellers	(Target/Issuer)	A (a)	P/BV (a)			
01/19/2015	Ahli Qatar Bank	675.95	Beauf Foundation, Endowment Am	Ahli United Bank B.S.C.	Middle East (Primary)	16.39	2.22			
06/09/2016	Deirabank Avonim Hono	373.53	Sbankbank	Denia Paripangon Belgique SA	Middle East (Primary)	3.82	1.41			
04/03/2016	Burgan Bank Anonm Sikket	352.66	Burgan Bank S.A.K.	Eurobank Egeassas S.A.	Middle East (Primary)	15.22	0.32			
06/20/2015	Bank Hap B.M	68.62	-	Sak of The Earth Ltd.	Middle East (Primary)	3.07	0.833			
04/03/2015	First International Bank	73.93	-	FBI Holdings Ltd.	Middle East (Primary)	8.92	0.785			
01/12/2016	Sekebank Turk	161.75	Santak-Kazyna National Welfare Fund JSC	BTI Securities JSC	Middle East (Primary)	4.39	0.676			
Average							10.64	1.13		

1

تبين مضاعفات الأسرار من عمليات الاندماج والاستحواذ الحالية في قطاع ASCC (الصفقات المماثلة)، متوسط مضاعف قيمة الشركة/ الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك بقيمة 10.643 ثم مراعاة الخصائص الشاملة للمخاطر والنمو المتعلقة بالصفقات المماثلة باعتبار أنها متشابهة إلى ASCC

2

قيمة الشركة =

متوسط مضاعف قيمة الشركة/ الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك من ASCC

+

3

تعديل قيمة الشركة = النقد - الدين

=

4

حقوق الملكية =

قيمة الشركة + تعديل قيمة الشركة

31 ديسمبر 2016

العملة بالمليون ريال سعودي

متوسط مضاعف قيمة الشركة/ الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك.

10.64 1

303.5

من قطاع ASCC أثناء 2016

3,227.7 2

164.7

3

(903.2)

2,489.2 4

قيمة حقوق الملكية

3.8.5 أسلوب التقييم القائم على الأصول

(أ) ينشأ أسلوب التقييم القائم على الأصول عن المبدأ الأساسي المتمثل في أن قيمة مشروع تابع لشركة تساوي قيمة الأصول مطروكاً منها قيمة الالتزامات.

(ب) يوجد ثلاث طرق أساسية ضمن أسلوب التقييم القائم على الأصول تشمل ما يلي:

١. صافي قيمة الأصول المعدل (ANAV)

٢. قيمة التصفية

٣. تغطية الأصول الملموسة

(ج) الطريقتان المستخدمتان بشكل متكرر في أسلوب التقييم القائم على الأصول هما طريقة صافي قيمة الأصول المعدلة وطريقة قيمة التصفية. تُستخدم طريقة صافي قيمة الأصول المعدلة عندما يكون نشاط الشركة مستمر، أما طريقة قيمة التصفية فتستخدم في حال لم يكن النشاط مستمراً.

(د) في حيث أن التقييم باستخدام أسلوب التقييم القائم على الأصول ينتج عنه في العادة قيمة أقل حيث يتجاهل قدرات المنشأة ولا يراعي الأصول غير الملموسة كما يتأثر بالممارسات المحاسبية، فقد يكون من الأفضل استخدامه عند تقييم ما يلي:

١. شركة قابضة مثل صناديق الاستثمار العقاري وشركات الاستثمار المغلقة. وبما أن الأصول الأساسية تتكون عادة من العقارات أو الأوراق المالية التي تم تقييمها باستخدام أسلوب السوق أو أسلوب الدخل أو كليهما، فإن استخدام أسلوب القائم على الأصول قد يكون مناسباً.

٢. شركة أصول لا تحقق عائدات تزيد عن رأسمالها، وذلك إذا كانت أصولها الأساسية في مقابل العمليات الجارية هي المسؤولة عن نسبة كبيرة من قيمة الشركة.

3.8.5.1 صافي قيمة الأصول المعدلة

(أ) يتم تعديل أصول الشركة والتزاماتها وفقاً لقيمتها السوقية الحالية بموجب هذه الطريقة.

(ب) يتعين على المقيّم تنفيذ الخطوات التالية عند تقييم الأصل محل التقييم باستخدام طريقة صافي قيمة الأصول المعدل:

١. تحليل الميزانية العمومية الخاصة بالأصل محل التقييم كما في تاريخ التقييم.

٢. إعادة تعديل الأصول والالتزامات لقيمتها السوقية.

٣. تحديد الموجودات والالتزامات غير المسجلة وتأثيرها على التقييم؛ فقد توجد أصول غير ملموسة لم يجر قيدها أو التزامات أو أصول محتملة غير مقيدة في الميزانية العمومية.

٤. إضافة الديون، وخصم النقد وما يعادله والأصول الغائصة غير النقدية الأخرى للوصول إلى قيمة الشركة من خلال طريقة صافي قيمة الأصول المعدلة كما هو وارد بالتفصيل في المثال

التالي.

مثال 12: التقييم القائم على طريقة صافي قيمة الأصول المعدلة

حساب صافي قيمة أصول شركة آيه آي جيه ام وشركائه باستخدام طريقة صافي قيمة الأصول المعدلة استناداً إلى البيانات المبينة أدناه ، على افتراض أن جميع الأصول والالتزامات قد تم تقييمها بقيمتها السوقية:

31 ديسمبر 20xx		العملة بالمليون ريال سعودي
	1,396.8	العقارات والمعدات
	8.4	الاستثمار المتاحة للبيع
	1,405.2	الأصول غير المتداولة
	300	الحسابات المدنية والدفعات
	-	المقدمة (السلف)
	-	العمل الجاري
	164.7	النقد والربيد البنكي
	464.7	الأصول المتداولة
	1,869.9	اجمالي الأصول
		الالتزامات غير المتداولة
		مكافئات نهاية الخدمة
	3.3	الالتزامات المتداولة
	1,098.2	الحسابات الدائنة والاستحقاقات
	768.4	صافي قيمة الأصول

أسلوب صافي قيمة الأصول
يقدم بياناً بالقيمة عن طريق احتساب تكلفة البديل الحالي أو إعادة الإنتاج لإحدى الأصول بالإضافة إلى إجراء الخصومات مقابل الاستهلاك المادي وغير ذلك من أشكال التقادم

1 **صافي قيمة الأصول =**
اجمالي الأصول – الالتزامات غير المتداولة
– الالتزامات المتداولة

3.8.5.2 قيمة التصفية

(أ) يتم تقدير قيمة التصفية بمجموع عائدات البيع المقدر للأصول المملوكة للشركة مع الأخذ بعين الاعتبار الظروف الملحة لجهة البيع.

(ب) يوجد أسلوبان مختلفان للتصفية، وهما التصفية الإجبارية والتصفية المنظمة كما هو موضح أدناه:

1. تنص التصفية الإجبارية على أنه يتم بيع أصول الشركة بأسرع ما يمكن، وغالباً بأسعار غير مواتية.

2. تنص التصفية المنظمة على أنه يتم بيع أصول الشركة خلال فترة زمنية أطول نسبياً بهدف تعظيم عائدات البيع. وعلى الرغم من ذلك، يقابل هذه العائدات في بعض الأحيان التكاليف المتكبدة خلال فترة التصفية المنظمة.

وهي تستخدم عادة عندما يتجاوز صافي العائدات متحصلات التصفية الإجبارية. ووفق هذا الأسلوب،

يجب مراجعة كل أصل رئيسي أو مجموعة الأصول لتحديد الأسلوب المناسب من هذين الأسلوبين.

(د) يستخدم أسلوب قيمة التصفية في الحالات التالية:

١. إذا كانت أرباح الأصل محل التقييم ضئيلة جدًا على أساس مستدام إلى الحد الذي يؤدي فيه تطبيق معدل رسملة مناسب على تلك الأرباح إلى قيمة أقل من قيمة التصفية.

٢. عند تقييم شركة بشكل مناسب بافتراض أن نشاطها مستمر، ولكن قيمتها ترتبط بقيمة أصولها الأساسية العاملة. ومن الأمثلة الشائعة على ذلك الشركات القابضة المتخصصة في مجال العقارات والاستثمار.

٣. عندما تواجه الشركة مشاكل متعلقة باستمرارية نشاطها وبالتالي يتعين تصفيتهما.

(هـ) يتم احتساب قيم التصفية من خلال تنفيذ الخطوات التالية:

١. تحديد حقوق ملكية المساهم كما في تاريخ التقييم.
٢. إعادة تعديل الأصول والالتزامات إلى قيمتها السوقية. ولأن قيمة التصفية مبنية على صافي القيم القابلة للتحقيق، فيجب تحليل الأصول والالتزامات كما يجب إجراء أي تعديل مطلوب فيها. يرجى الرجوع إلى الملحق للاطلاع على قائمة غير شاملة بالتعديلات. وعلاوة على ذلك، يجوز للمُقيّم أن يلتمس رأي المسألة محل التقييم مثل تقييم الممتلكات والمعدات، إذا لزم الأمر.
٣. حساب تكاليف التصرف في الأصول.

٤. احتساب الضرائب المستحقة عند التصرف في الأصول، إن وجدت؛ وحساب الضرائب المستحقة عند توزيع "صافي صندوق النقد المشترك" على المساهمين، إن وجد. (يتعين التماس رأي مستشار الضرائب أو الزكاة حال التصرف في الأصول).

مثال 13: حساب قيمة التصفية

حساب قيمة التصفية لشركة حسن كما في 31 ديسمبر 2016 بناءً على المعلومات التالية.

قيمة التصفية

العملة بالمليون ريال سعودي	قيمة التصفية
رأس المال المساهم به والأرباح المحتجزة القيمة السوقية للأصول صافي القيمة الدفترية	110.0
تعديل الأصول	50.0
مطروحاً منه: تكاليف الصرف العمولات	(5.0)
ضرائب الشركات (إن وجدت)	(15.0)
مطروحاً منه: تكاليف التوزيع	(10.0)
قيمة التصفية	130.0

1 تعديل الأصول =
قيمة السيطرة * (1- خصم على حصة الأقلية)

2 قيمة التصفية =
رأس المال المساهم به والأرباح المحتجزة
+ تعديل الأصول - العمولات - ضرائب الشركات - تكاليف التوزيع

تغطية الأصول الملموسة

أ) يجب على المقيّم حساب قيمة التصفية وقيمة الأصول الملموسة في نفس الوقت.

ب) تمثل تغطية الأصول الملموسة إجمالي القيمة السوقية العادلة لجميع الأصول الملموسة وغير الملموسة (يُستثنى من ذلك الشهرة) المحددة على أساس مبدأ استمرارية النشاط، مع خصم جميع الالتزامات. لا تُخصم تكاليف التصفية ولا يتم احتساب ضرائب الدخل المؤجلة عمومًا تبعًا للظروف.

ج) بالتالي، يجب على المقيم أن يحدد قيمة تغطية الأصول الملموسة قبل تحديد قيمة الشهرة لأن الشهرة تعادل قيمة الشركة ذات النشاط المستمر مطروحاً منها قيمة تغطية الأصول الملموسة.

3.9.1 صافي الدين هو إجمالي دين الشركة مطروحاً منه النقد وما يعادله.

3.9.2 سيحتاج المقيم إلى حساب مستوى الدين الحقيقي للشركة للوصول إلى قيمة حقوق الملكية كما في تاريخ التقييم عند إجراء تحليل التقييم على أساس أسلوب الدخل أو أسلوب السوق باستخدام مضاعفات قيمة الشركة.

3.9.3 عند احتساب صافي الدين، يتعين على المقيّم إدراج بنود الدين وما يُعادل الدين" في عملية حساب إجمالي مستويات الدين الخاصة بالشركة.

3.9.4 تكون "العناصر المعادلة للدين" عادة قابلة للتفسير بناءً على جهة التقييم أي جهة البيع أو الشراء بينما يمكن تحديد الديون المستحقة للمصارف والمؤسسات المالية الأخرى بسهولة. ستقلل مستويات الديون المرتفعة من قيمة حقوق الملكية من منظور جهات الشراء، في حين أن جهة البيع ستُفضل انخفاض مستويات الديون بقدر الإمكان لزيادة قيمة حقوق الملكية.

3.9.5 العناصر "المعادلة للدين" قد تشمل الذمم الدائنة للمصروفات الرأسمالية، الالتزامات المحتملة، والعائدات المؤجلة، ومدفوعات التقاضي المحتملة وغير ذلك، وفيما يلي قائمة بالعناصر التي تراعي الديون والعناصر "المعادلة للديون":



- (أ) المديونية فيما يتعلق بالأموال المقترضة.
- (ب) الالتزامات المدعومة بسندات طويلة أو متوسطة الأجل أو سندات دين أو أي أدوات مالية مماثلة.
- (ج) التزامات التأجير التمويلي الرأسمالي.
- (د) جميع الديون التي لا تحمل فوائد مستحقة لمؤسسات مالية.
- (هـ) جميع الديون المستحقة للمساهمين أو شركائهم بما في ذلك الفوائد المستحقة عليها (باستثناء التداول ذي الصلة).
- (و) جميع الالتزامات المضمونة وغيرها من الالتزامات الناشئة عن أي معاملة تتعلق بتخصيص المستحقات لأغراض التمويل.
- (ز) الفائدة المستحقة.
- (ح) الحسابات الجارية للمساهمين أو الشركاء.

3.9.6 قد تشمل البنود النقدية ما يلي:

- (أ) النقد وما في حكمه.
- (ب) الودائع غير المتداولة.

3.9.7 تجدر الإشارة إلى أن "صافي الدين السلبي" يدل على أن لدى الشركة مبالغ نقدية تزيد على ديونها، وهو ما يعتبر في كثير من الأحيان علامة على القوة والاستقرار المالي.

3.10. الأصول غير التشغيلية

3.10.1

يجب أن يكون المُقيّم على دراية بإمكانية وجود أصول غير تشغيلية والتي قد يؤثر بشكل كبير على قيمة الأصل محل التقييم. وفي هذا الصدد، يفهم المقيم أثناء التحليل بمراجعة البيانات المالية الخاصة خلال عدة سنوات بعناية لما يلي:

- (أ) تحديد أي أصول غير تشغيلية وتحليلها
- (ب) تقدير العائدات المحققة من الأصول غير التشغيلية: يتعين على المُقيّم تأكيد طبيعة تلك العائدات وقيمتها مع الإدارة في حين يتم تقييدها عادة تحت بند "مصادر الدخل الأخرى" (على سبيل المثال؛ الفائدة على الودائع لأجل أو توزيعات الأرباح) ويمكن تأكيدها بسهولة.
- (ج) تقدير النفقات المرتبطة. قد يلزم إجراء فحص أكثر تفصيلاً لسجلات الشركة (على سبيل المثال، الضرائب المفروضة على الممتلكات وتكاليف الفائدة على الأراضي الزائدة عن الحاجة إن لم يتم رسملتها أو الاستهلاك الخاص بالآلات غير المستخدمة أو تكاليف المنافع الخاصة بمستودع مؤجر) لتقييم النفقات المرتبطة.
- (د) استبعاد هذه المبالغ في تقييم أي أعمال على أساس استمرارية نشاطها (أي في حالة استخدام أسلوب السوق أو الدخل في العادة). ويتعين إلغاء العائدات والنفقات المتعلقة بالأصول غير التشغيلية من الأرباح المستدامة في في القِيم ذي النشاط المستمر.
- (هـ) على العكس من ذلك، عند تقييم الأصل محل التقييم باستخدام أسلوب التقييم القائم على الأصول، فإن النظر في الأصول غير التشغيلية بشكل منفصل ليس مهمًا فيما عدا ما يتعلق بقدر قيد الضرائب والزكاة المفروضة على هذه الأصول.
- (و) وفيما يلي قائمة غير شاملة بالأصول غير التشغيلية:

١. استثمارات المحفظة.

٢. استثمارات وقروض أخرى.

٣. القدرة المفرطة على الاقتراض.

٤. الأراضي أو المباني أو المعدات الزائدة (مثل العقارات غير المطلوبة لتوسيع الأعمال التجارية في المستقبل أو الممتلكات القابلة للتقسيم أو المساحة غير المستخدمة في أي مستودع) إذا كانت هناك إمكانية تأجير لأطراف خارجية) أو الاستثمار في الآلات غير المستخدمة).

٥. الأصول غير الملموسة التي لا تُستخدم بما في ذلك براءات الاختراع غير المستخدمة والعلامات التجارية للتراخيص وحقوق النشر والتأليف والبيع والامتيازات وغير ذلك من الحقوق التعاقدية المماثلة. يتعذر تقييم قيمة الأصول غير الملموسة التي لا يُنتفع بها للأسباب التالية:

- استثمارات المحفظة.
- استثمارات وقروض أخرى.
- القدرة المفرطة على الاقتراض.
- الأراضي أو المباني أو المعدات الزائدة (مثل العقارات غير المطلوبة لتوسيع الأعمال التجارية في المستقبل أو الممتلكات القابلة للتقسيم أو المساحة غير المستخدمة في أي مستودع) إذا كانت هناك إمكانية تأجير لأطراف خارجية) أو الاستثمار في الآلات غير المستخدمة).

• الأصول غير الملموسة التي لا تُستخدم بما في ذلك براءات الاختراع غير المستخدمة والعلامات التجارية للتراخيص وحقوق النشر والتأليف والصيغ والامتيازات وغير ذلك من الحقوق التعاقدية المماثلة. يتعدر تقييم قيمة الأصول غير الملموسة التي لا يُنتفع بها للأسباب التالية:

- من الصعب تمييز التدفقات النقدية التي ترتبط بالأصول غير الملموسة على وجه الخصوص من إجمالي التدفقات النقدية بالشركة.
- من الصعب العثور على صفقات أصول غير ملموسة قابلة للمقارنة قائمة على السوق تم تبادلها مؤخرًا وفق أسس تجارية بحتة.

• الأراضي أو المباني غير المستغلة بالكامل والتي يحقق فيها الأصل عائدًا أعلى من قيمة استخدامه الحالية إذا ارتفعت قيمة الأرض أو المبنى حال بيعها أو تشغيلها في موقع أرخص، فستتجاوز قيمة الأرض أو المبنى غير المستخدم القيمة المذكورة أعلاه للأرض والمبنى بعد خصم تكلفة النقل.

(ز) فائض رأس المال العامل

1. يمكن تقدير فائض رأس المال العامل من خلال مقارنة رأس المال العامل الخاص بالأصل محل التقييم من خلال:

- متوسطات القطاع الصناعي كما ورد في مختلف منشورات الرابطة الصناعية أو التقارير السنوية للشركات العامة.
- نسب السيولة السريعة والمتداولة التاريخية كما في تاريخ التقييم. ومع ذلك، يمكن لإدارة الأصل محل التقييم أو أي مصرفي مستقل تقديم المشورة للمقيّم بشأن درجة فائض رأس المال العامل المطلوب والتأكيد على أن الأموال ليست مطلوبة لتمويل الزيادة في حجم الأعمال أو ضمان تمويل لا يمكن الحصول عليه بطريقة أخرى.

ج) فائض الأصول الثابتة

أ. يجوز للمُقيّم تحديد فائض الأصول الثابتة من خلال إجراء مناقشات مع الإدارة لتقييم أثارها استنادًا إلى تحليل مفصل لسجل الأصول الثابتة والوثائق القانونية بما في ذلك السندات. واستنادًا إلى التحليل، يجب أن يكون المُقيّم قادرًا على فهم ما يلي:

- كيفية تمويل شراء الأصول الثابتة:
- إمكانية بيعها أو كونها مضمونة بأداة دين لا تسمح أو تتيح بيعها حتى سداد الديون المختصة أو المتعلقة بالرهن العقاري أو أدوات الدين المضمونة.
- يعتمد تقييم فائض الأصول على الغرض من تقييمها واستخدامها، ويمكن تقدير فائض الأصول بالقيمة السوقية العادلة أو بقيمة التصفية. فعلى سبيل المثال، إذا كانت إدارة العميل ترغب في بيع فائض الأصول، يمكن للمقيم أن يقدر هذه الأصول الزائدة بقيمة التصفية.

ط) الأصول غير الملموسة

أ. في حين قد يصعب تقدير قيمة الأصول الثابتة الفائضة بسبب كونها غير ملموسة، يجب أن يحدد المُقيّم ما إذا كان هناك جهات شراء محتملة أو تراخيص للأصول غير الملموسة ويقدر ما الذي قد يدفعه المالك على الأرجح إذا لم يكن يملك العلامات التجارية أو التراخيص.

(أ) يتعين على المُقيِّم تقييم الأصول غير التشغيلية بمجرد تحديدها. ومع ذلك، إذا لم يكن المقيم مئمن للأصول فيمكنه تكليف مئمن مؤهل لتقييم العقارات أو المعدات أو الاعتماد على تقديرات الإدارة بشأن القيمة أو إذا كان مؤهلاً فعندها يقوم بتقييم الأصول بنفسه.

(ب) عندما يعتمد المُقيِّم على تقديرات القيمة الواردة من الإدارة، يتعين عليه توضيح ذلك في تقرير التقييم (على أنها افتراض مستخدم في تحديد القيمة). ومع ذلك، يتعين على المُقيِّم القيام بالتدابير اللازمة لتقييم مدى معقولية تقديرات الإدارة.

(ج) ويمكن للمُقيِّم أن يحسب قيمة بعض الأصول غير التشغيلية مثل المحفظة المالية للاستثمارات المدرجة للعامة في البورصة من خلال أسعار تداول الأسهم الواردة في الصحف المالية أو من خلال مساعدة وسيط أو بنك استثمار حيث يكون حجم الاستثمار أكبر من حجم التداول المعتاد.

(د) من جانب آخر، يمكن تأكيد الفوائد الخاصة برأس المال العامل من خلال المناقشات مع إدارة الشركة والمصرفيين إذا لزم الأمر.

3.11 علاوة السيطرة والخصم على عدم السيطرة وقابلية التسويق

3.11.1 يُحقق أسلوب الدخل إما قيمة على مستوى السيطرة أو قيمة قابلة للتسويق غير مسيطرة استنادًا إلى التحليل الذي أُجري. فعلى سبيل المثال، إذا تطلب تحليل التقييم من المُقيِّم وضع الشركة على مستوى تداول غير مسيطر، قد يلزم تطبيق خصومات عدم القدرة على التسويق. وعلى العكس من ذلك، يُحقق أسلوب السوق قيمة قابلة للتسويق غير مسيطرة.

3.11.2 يجب على المُقيّم خلال عملية التقييم تحليل العوامل المؤثرة على مسألة الأقلية مقابل السيطرة وأثرها على القيمة كحصص مسيطرة أو كحصص قابلة للتسويق تعتبر ذات قيمة أكبر من الحصص غير المسيطرة وغير القابلة للتسويق.

3.11.3 بالإضافة إلى ذلك، قد تُطبق علاوات السيطرة (التي عادةً ما يُشار إليها بلفظ "علاوات الاستحواذ للمشاركين في السوق" أو خصومات عدم السيطرة لتقدير الفوارق بين القيم القابلة للمقارنة والشركة أو الأصل محل التقييم، مع مراعاة إمكانية اتخاذ القرارات وإدخال التغييرات من جراء ممارسة السيطرة، ومن ثم، تنطبق علاوات الاستحواذ للمشاركين في السوق أو خصومات عدم السيطرة استناداً إلى الفائدة التي تعود على الكيان الذي يقيمه المقيم، ومستوى السيطرة المفترض، والغرض من التقييم.

3.11.4 علاوة السيطرة

3.11.4.1 يجب على المُقيّم عند تقييم مستوى السيطرة تحليل ما يلي:

(أ) يتم تقدير قيمة التصفية بمجموع عائدات البيع المقدرة للأصول المملوكة للشركة مع الأخذ بعين الاعتبار الظروف الملحة لجهة البيع.

(ب) يوجد أسلوبان مختلفان للتصفية، وهما التصفية الإجبارية والتصفية المنظمة كما هو موضح أدناه:

١. تعيين أو فصل الإدارة أو التأثير في القرار المتعلق بتعويض الإدارة.
٢. وضع سياسات وإدخال تدابير جديدة لتغيير العمليات التجارية.
٣. امتلاك أو تصفية أصول أو استثمارات.
٤. تحديد الأشخاص الذين يتم إجراء الأعمال معهم وإرساء العقود.

٥. الإعلان عن أرباح وتوزيعها.

٦. تعديل بنود عقد التأسيس أو اللوائح الداخلية، ومنع أي من

الإجراءات المذكورة أعلاه.

3.11.4.2 بناء على ما تقدم، يتضح أن مالك الحصة المسيطرة في الشركة يتمتع ببعض الحقوق القيمة بعكس صاحب الأقلية. وفي هذا الصدد، يُعتبر أن مساهم الأغلبية الذي يمتلك حصة مسيطرة يملك ميزة أفضل من تلك التي تتمتع بها حصة الأقلية بسبب قدرة جهة الشراء على إحداث تغييرات في هيكل الأعمال العام والتأثير على سياسات المنشأة. وبناءً على ذلك، يتعين تطبيق علاوة سيطرة إذا مثل أسلوب السوق والمضاعف المحدد حصة أقلية.

يُقصد بمصطلح "علاوة السيطرة" المقابل المالي الإضافي الذي يدفعه المستثمر زيادة على قيمة حقوق ملكية أقلية قابلة قابلة للتسويق من أجل امتلاك حصة مسيطرة في أسهم الشركة العادية.

3.11.4.3 قد يجري تقدير علاوات السيطرة للمشاركين في السوق أو خصومات عدم السيطرة وفق أساليب متنوعة، إلا أنها تُستخلص على العموم من خلال الدراسات المختلفة التي أجريت في الأسواق المالية الأمريكية والتي تقوم بتقييم علاوات السيطرة وخصومات حصص الأقلية أو بمقارنة الأسعار المرصودة المدفوعة للحصص المسيطرة في ضوء الأوراق المالية المتداولة في سوق المال بالسعر المتداول فيها قبل الإعلان عن هذه الصفقة، ومن الأمثلة على هذه الدراسات دراسة علاوات السيطرة للمشاركين في السوق ودراسة علاوات السيطرة لدى موارد تقييم المنشآت الاقتصادية.



3.11.4.4 تختلف علاوات السيطرة بناءً على العوامل التالية:

- أ) طبيعة الأصول غير التشغيلية وقيمتها.
- ب) طبيعة المصروفات التقديرية وقيمتها.
- ج) الجودة الملموسة للإدارة الحالية.
- د) طبيعة ومقدار فرص الأعمال غير المستغلة حالياً.
- هـ) القدرة على تحقيق بعض التآزرات من الأعمال الحالية للمستثمر المُتَمَل.

3.11.4.5 يُطبق خصم على سيطرة عند تقييم حصة غير مسيطرة وفقاً

لأسلوب الدخل الذي تعكس التدفقات النقدية بموجبه التدفقات النقدية للحصة المسيطرة. ويتم احتساب الخصم كما يلي:

المعادلة 12: خصم عدم السيطرة

$$DLOC = 1) / 1] - 1 + \text{Control premium}]$$

DLOC = Discount of Lack of Control = الخصم على عدم السيطرة
Control premium = علاوة السيطرة

3.11.5 خصم عدم قابلية التداول

3.11.5.1 تقل قيمة أسهم الشركة إذا لم تكن قابلة للتداول (أي قابلة للتحويل بسهولة إلى نقد) [عما لو كانت قابلة للتداول] مع تساوي كل العوامل الأخرى. كما يتم تداول أي شركة مدرجة في السوق المالية أكثر من أي شركة غير مدرجة، مما يؤدي إلى استغراق وقت لتحديد جهات الشراء المؤهلة وتنفيذ المعاملات.

3.11.5.2 تتراوح عوامل الخصم الخاصة بمسألة قابلية التداول من 10% إلى 70% وفق دراسات أجريت في الولايات المتحدة. ويعتمد حجم خصم قابلية التداول على العوامل التالية:

(أ) تواتر المدفوعات من أرباح الأسهم: الأسهم ذات الأرباح المنخفضة أو يكون انعدام قابليتها للتداول مرتفع. ويعتمد حامل الأسهم التي لا توزع أرباحًا على إمكانية بيع السهم في المستقبل لتحقيق عائد؛ أي أنه كلما ارتفعت الأرباح قل الاعتماد على البيع في المستقبل لتحقيق العائد.

(ب) جهات الشراء المحتملة: إن وجود جهات شراء ترغب في شراء الأسهم يقلل من الخصم لانعدام قابلية التداول.

(ج) حجم المجموعة: المجموعات الصغيرة من حقوق الملكية تميل إلى حصولها على نسبة خصم لانعدام قابلية التداول تقل عن تلك الخاصة بالمجموعات الكبيرة.

(د) أرباح العمليات: تميل الشركات التي تجني أرباحًا مرتفعة من العمليات إلى خفض خصم عدم قابلية التداول من الشركات التي تحقق أرباحًا ضئيلة.

(هـ) احتمالية الاكتتاب العام أو بيع الشركة: يمكن أن يكون الخصم لانعدام قابلية التداول أقل إذا كان هناك احتمال لاكتتاب العام. وعلى العكس من ذلك، سيكون الخصم أعلى إذا كانت الشركة تخطط للبقاء كشركة خاصة

و) إمكانية الوصول إلى المعلومات وموثوقيتها: يعتمد خصم عدم قابلية التداول على مستوى المعلومات المتاحة أو غير المتاحة لمساهمي الأقلية ومدى موثوقية هذه المعلومات.

3.11.5.3 وبما أن ما سبق ذكره هي حقوق هامة وقيمة لا ترتبط عادة بحصة الأقلية، فيجب تطبيق خصم عدم السيطرة عند تقييم حصص الأقلية. ومع ذلك، إذا كان بإمكان أحد مساهمي الأقلية ممارسة السيطرة على النحو الوارد أعلاه، فإن شراء مساهم الأقلية لحقوق الملكية يجب أن يخضع لعلاوة سيطرة بدلاً من خصم الأقلية.

3.11.6 تقييم حصص الأقلية

3.11.6.1 يشار إلى الطريقة الرئيسية لتقدير حصص الأقلية إلى «طريقة الأعلى إلى الأسفل»، والتي تنطوي على تنفيذ الخطوات الثلاث التالية:

- أ) تقدير قيمة حقوق الملكية لحصة بنسبة 100٪
- ب) حساب الحصة النسبية الخاصة بصاحب الأقلية من خلال تقسيم قيمة حقوق الملكية على عدد الأسهم المتداولة. ومع ذلك، في الحالات التي توجد فيها فئات مختلفة من الحصص، يجب توزيع قيمة الشركة الإجمالية على هذه الفئات مع بيان أي تخفيض في قيمة الحصص ناتج عن أي حقوق عرضية.
- ج) تقدير قيمة العلاوات والخصومات المطبقة على القيمة النسبية لجميع الشركة، مع مراعاة ما يلي:

أ. يتم تطبيق الخصم من قيمة الحصة المسيطرة عادة من خلال إجراء عملية مكونة من مرحلتين، الأولى خاصة بإجراء خصم من أجل حصة الأقلية والثانية إجراء خصم من أجل قابلية التداول حيثما انطبق.

٢. اسحب الخصومات المتعلقة بحصص الأقلية وقابلية التداول قائمة على الضرب وليس الجمع. ومن ثم، يتم تطبيق الخصم على حصة الأقلية أولاً؛ ثم تطبيق الخصم لعدم قابلية التداول على صافي المبلغ بعد خصم حصة الأقلية.

مثال 14: حقوق الملكية المعدلة بعد الخصومات

حساب القيمة المعدلة لشركة النجوم كما في 31 ديسمبر 20xx بعد إجراء تعديل للخصم على حصة الأقلية وخصم لعدم قابلية التداول. * ترد الخصومات المبينة أدناه لأغراض توضيحية فحسب. وفي بعض الحالات، تنظر المحاكم في خصومات من حيث علاقة بعضها ببعض.

		العملة بالمليون ريال سعودي	
		31xx ديسمبر 20	
1	القيمة المتداول بها = قيمة السيطرة * (1- خصم على حصة الأقلية)	10	قيمة السيطرة
		40%	خصم على حصة الأقلية
		القيمة المتداول بها	
2	قيمة المعدلة = القيمة المتداول بها * (1- خصم لانعدام قابلية التداول)	6	خصم لانعدام قابلية التداول
		40%	القيمة المعدلة

د) عند استخدام طريقة المعاملات الإرشادية، إذا كانت قيم الصفقة المقارنة تتعلق بحصة مسيطرة أو بالشركة بأكملها، فإن المضاعفات تعكس بالفعل علاوات السيطرة وليس هناك حاجة إلى إجراء تعديل في الحصة المسيطرة. ومع ذلك، يتعين تعديل القيمة التي تم التوصل إليها من خلال طريقة المعاملات الإرشادية لعدم وجود قابلية تداول فيما يتعلق بالشركات الخاصة (خصومات عدم قابلية التداول) وذلك وفق الغرض من التقييم.







4

إعداد التقارير



4.1.1 تقرير التقييم هو وثيقة أو بيان، يتعين أن ينقل عملية التقييم للعميل بشكل فعال وواضح على النحو الذي يحدده المُقيّم. ويجب أن يقدم وصفًا دقيقًا وواضحًا للغرض والاستخدام المقرر للتقييم (بما في ذلك القيود المفروضة على هذا الاستخدام) ونطاق العمل، مستخدميه المعنيين، والكشف عن مصادر المعلومات، والافتراضات، وأي افتراضات خاصة (على النحو المبين في معايير التقييم الدولية (٢٠١٧) ١٠٤، وأسس القيمة، الفقرة ٢٠٠-٤)^٨ والغموض الشديد والظروف المُقيدة التي لها تأثير جوهري أو مباشر على التقييم.

4.1.2 تُعد موضوعية تقرير التقييم ووضوحه والأسس التي يبني عليها ذات أهمية، حيث يمكن اتخاذ قرارات هامة بالاستناد إليه. يجب على المقيم تقديم آراء قاطعة حيال نقاط القوة أو نقاط الضعف لدى الكيان محل التقييم وذلك وفق إطار معقول يضمن استيعاب القارئ للنتائج التي تم التوصل إليها^٩.

4.1.3 قد يلزم الإبلاغ عن متطلبات إضافية وفقًا لمعايير التقييم الدولية (تحدد معايير التقييم الدولية ٢٠١٧ التغييرات التي طرأت على معايير الأصول الخاصة بمعايير التقييم الدولية ذات الصلة^{١٠}) وذلك في ضوء الأعمال والمنافع التي تعود عليها.

^٨ معايير التقييم الدولية (IVSC)، لعام ٢٠١٧ صفحة ١٤-١٥

^٩ معايير التقييم الأوروبية، الكتاب الأزرق (TEGOVA، ٢٠١٦) صفحة ٦٧-٧٧

^{١٠} بيان بمعايير خدمات التقييم - صدر من قبل المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين المعتمدين "AICPA" (يونيو ٢٠١٧) صفحة ٢٢-٣٥

4.2 أشكال التقرير

4.2.1 توضح معايير التقييم الدولية نوعين من التقارير¹¹: (أ) تقارير التقييم (ب) تقارير مراجعة التقييم. بالنسبة لتقارير التقييم، تحدد معايير التقييم الدولية متطلبات مماثلة تقريباً لما هو مفصل في الأقسام السابقة من هذا الدليل.

4.2.2 تنص معايير التقييم الدولية فيما يتعلق بتقارير التقييم على توضيح نطاق العمل أو أسلوب التقييم أو الأساليب المعتمدة، أو طريقة التقييم أو الطرق المطبقة، والمدخلات والافتراضات الرئيسية المستخدمة إلى جانب النتيجة والأسباب الرئيسية التي أدت إليها.

4.2.3 تنص معايير التقييم الدولية بالنسبة لتقارير مراجعة التقييم على تفصيل نطاق عمل المراجعة، وتقرير التقييم الخاضع للمراجعة والمدخلات والافتراضات التي بُني عليها وكذلك النتيجة التي توصل إليها المراجع ومسوغاتها، باستثناء المحتوى المعمول به كما هو مذكور أعلاه.

4.3 أشكال التقرير

4.3.1 يجب أن يوفر تقرير التقييم معلومات كافية عن تحليل التقييم بحيث يستطيع المستخدمون المعنيون فهم البيانات والتحليل والأساس والقيمة بشكل واضح من التقييم.

¹¹ الإرشادات المتعلقة بنوع تقارير التقييم - صدر من قبل المعهد الكندي لمقّمي الأعمال المؤهلين (CICBV).

4.3.2 ويتعين أن يتضمن تقرير تحليل التقييم الأقسام التالية، حسب الاقتضاء:

- (أ) خطاب الإحالة.
- (ب) جدول المحتويات.
- (ج) مقدمة أو ملخص التقييم.
- (د) تمثيل المُقيّم أو بيان الشروط المقيدة
- (هـ) تحليل التقييم.
- (و) الاختصارات والملحقات والمستندات

4.3.3 لا بد من اشتمال التقرير على المعلومات التالية وفق معيار التقييم

الدولي رقم (١٠٣):

- (أ) التعريف بالعميل والجهة التي يصدر إليها التقرير.
- (ب) غرض التقييم والاستخدام المقصود منه.
- (ج) مستخدمو التقييم المعنيون.
- (د) نطاق التقييم.
- (هـ) الأصل محل التقييم.
- (و) وصف الأصل محل التقييم.
- (ز) تاريخ التقييم.
- (ح) تاريخ تقرير التقييم.
- (ط) نوع التقرير.
- (ي) العملة المستخدمة في التعبير عن القيمة.
- (ك) اسم شركة التقييم والمقيم.
- (ل) تحديد أسس القيمة (المنصوص عليه في معيار التقييم الدولي رقم (١٠٤)).
- (م) القيود المفروضة على استخدام التقرير.
- (ن) الافتراضات والشروط المُقيّدة.



- (س) وصف الافتراضات الجوهرية وأسسها.
- (ع) مصادر المعلومات.
- (ف) مدى حجم عمليات التحقق أو المراجعة التي يقوم بها المقيم
- (ص) أساليب وطرق التقييم المعتبرة.
- (ق) أساليب وطرق التقييم المُستخدمة.
- (ر) القوائم المالية وتحليلها.
- (ش) التعديلات المدخلة.
- (د) استنتاجات القيمة وأسبابها.
- (ث) حدود الالتزامات تجاه جهات خارجية غير العميل أو استثناء تلك الحدود.
- (خ) المعايير المحاسبية المتبعة.
- (ذ) يجوز تقديم مراجع متعلقة بوثائق أخرى (خطابات التكليف) لتشمل بعض المحتويات المذكورة أعلاه.
- يجب ان يحتوي التقرير على المعلومات التالية:
- (أ) الملاحق والمستندات التي تشمل الأعمال ذات الصلة.
- (ب) معلومات أساسية عن الكيان محل التقييم.
- (ج) مناقشة التوقعات الاقتصادية والمتعلقة بالقطاع ذي الصلة، ولا سيما التي قد تؤثر على التقييم.

4.3.4 وفيما يلي وصف موجز لمحتوى بعض أقسام التقرير:

(أ) خطاب الإحالة

• هو خطاب أساسي، يُوجه إلى العميل أو ممثله ويقدّم لمحة عامة أساسية عن العملية برمتها. ويحدد الخطاب تاريخ التقرير، وتاريخ التقييم، وهوية العميل، ونوع الحصة المقرر تقييمها، والغرض من التقييم (باختصار)، وتحديد أسس القيمة والقيود المفروضة على استخدام التقرير والمسؤولية المرتبطة به. كما يمكن أن يشمل أيضًا طبيعة ونطاق الخدمات وتطبيق الاستثناء القضائي (إن وجد)، والفرضية المطبقة ومعيار القيمة.

(ب) المقدمة أو ملخص التقييم

أ. يقدم هذا القسم ملخصًا تفصيليًا للتقييم يمكن تقسيمه إلى أقسام فرعية مختلفة على النحو التالي:

• نبذة عن التكليف والشركة؛ تقدم شرحًا مفصلاً عن هوية العميل وأية معلومات غير مالية ذات صلة بشأن علاقته مع الكيان محل التقييم، كما تقدم توطيعة للموضوع محل التقييم.

• الغرض من التقييم؛ يقدم تفاصيل بشأن الاستخدام المحدد والمستخدمين المعنيين للتقرير وقد تشمل هذه التفاصيل أغراض تنظيمية وقانونية.

• مصادر المعلومات؛ تقدم تفاصيل بشأن مصادر المعلومات ذات الصلة التي استخدمت في تنفيذ عملية التقييم. وقد تتضمن المعلومات التي تقدمها الإدارة والتي قد تكون في صيغة خطية أو شفوية مثل القوائم المالية المدققة أو غير المدققة والتوقعات المالية والمعلومات الأساسية وأية معلومات أخرى يتم تقديمها من خلال المناقشات أو الرسائل الإلكترونية أو الوثائق. ولا بد أن تتضمن أيضًا مصادر تستخدم لتحديد القطاع ذو الصلة والظروف الاقتصادية، بما في ذلك قواعد البيانات الخاصة والمعلومات المتاحة للجمهور.

• تقدم نتائج التقييم نظرة عامة موجزة لتحليل التقييم، وتعرض النتائج التي تم التوصل إليها في عملية التقييم. وقد تتضمن أيضًا جداول بيانات لتوضيح ذلك. كما يتضمن نطاق العمل، وملخصًا لجداول التقييم وبيانات يقدم استنتاج القيمة في صورة مجموعة قيم أو قيمة واحدة، مع الإشارة بوضوح إلى العملة.

• المسائل الهامة؛ تقدم معلومات بشأن أي عوامل رئيسية استعان بها المقيّم في توجيه أعماله أثناء التكليف. كما تحتوي على افتراضات رئيسية أو طرق التقييم أو معلومات بشأن الإجراءات المستقبلية التي تقدمها الإدارة والتي يتم تضمينها. وقد تنص أيضًا على إدراج أو استبعاد بعض الأعمال استنادًا إلى نطاق العمل.

مثال

أفادت الإدارة أو العميل أنه لا يوجد أي التزامات محتملة من المتوقع أن يتحملها الكيان المعني كما لا يوجد أصول محتملة من المتوقع تحققها كما في تاريخ التقييم.

ب) تمثيل المُقيّم / بيان الشروط المقيدة

١. يقدم هذا القسم تمثيل المُقيّم بشأن نطاق التقرير. إذا اعتمد المُقيّم على القوائم المالية التي تُقدمها الإدارة، فيجب أن يُدرج كشفًا يوضح أن المُقيّم لم ينفذ أي تدقيق أو فحص نافي للجهالة على تلك القوائم. وقد يوضح أيضًا أن أي تغييرات تُجرى بعد تاريخ التقييم لم تؤخذ في الحسبان لغرض التقييم.

٢. يُحدد مدى المسؤولية تجاه الأطراف الأخرى سواء كانت ذات طابع قانوني أو غير ذلك.

٣. يوضح ما إذا كان المُقيّم ملزمًا بتحديث التقرير أم لا.

٤. ينبغي أن ينص بوضوح على أن المقيم لن يتحمل أي مسؤولية عن أي خسائر تقع نتيجة لتعميم التقرير أو توزيعه على نحو يخالف الأحكام الواردة فيه.

٥. كما ينبغي كذلك أن ينص بوضوح على أن مراجعة القوائم المالية التاريخية لا تشكل مراجعة للموضوع محل التقييم.

د) تحليل التقييم

١. يقدم هذا القسم تفاصيل حول الأعمال الفعلية التي تم القيام بها فيما يتعلق بالتقييم والتي يمكن تقسيمها إلى الأقسام الفرعية التالية:

- طريقة التقييم؛ تقدم وصفاً لطريقة التقييم والأساليب التي يتم النظر في تبنيها؛ وقد تشمل أسلوب السوق وأسلوب الدخل وأسلوب التكلفة استناداً إلى طبيعة التقييم. ثم تحدد الطرق المستخدمة فعلياً، والترجيحات الموضحة لكل طريقة مستخدمة كما يقدم الأسباب الكامنة خلف تطبيق تلك الطرق.

- تحليل القوائم والمعلومات المالية؛ يقدم وصفاً للأصل محل التقييم وعن الافتراضات التي تم ادراجها (والتي قد تكون غير مدرجة في المسائل الهامة)، وهي تتضمن معلومات مالية رئيسية تاريخية ومحتملة وتحليلاً للموضوع محل التقييم، مثل قائمة الدخل والربح والخسارة، والميزانية العمومية أو قائمة الأصول، والرسوم البيانية المتعلقة بمتغيرات الأعمال الهامة وما إلى ذلك. وبالنسبة للمعلومات المالية المتوقعة، يتعين إدراج الافتراضات الأساسية والأسس أيضاً. وقد تشمل أيضاً معلومات أخرى مثل الحسابات الضريبية، وجدول إستهلاك الديون، وجدول النفقات الرأسمالية، وما إلى ذلك على حسب الاقتضاء.

٢. قسم تحليل التقييم؛ يقدم آليات عمل طرق التقييم المتبعة في الأصل محل التقييم. حيث تُقدّم المعلومات التالية لكل أسلوب:

- بالنسبة لأسلوب الدخل أو طريقة التدفقات النقدية المخصومة؛ يتعين إدراج المعلومات المتعلقة بتكوين تدفق الإيرادات، والطرق وعوامل عوامل الخطر التي تؤخذ في الاعتبار عند اختيار معدل الخصم المناسب والعوامل الأخرى ذات الصلة.

- بالنسبة للأسلوب القائم على الأصول؛ التعديلات التي أدخلها المُقيّم على الميزانية العمومية، وكيفية احتساب قيمة الأصول المحسّنة.

- بالنسبة لأسلوب السوق؛ في حالة استخدام طريقة الشركة العامة الإرشادية، يتم تقييم الشركات التي تتبع الطرق الإرشادية المحددة، والاجراءات المستخدمة في تحديدها، والأساس المنطقي لمضاعفات التسعير المستخدمة، وكيفية استخدامها، وسبب التعديل في حالة تعديلها. بالنسبة لطريقة المعاملات الإرشادية، يتم توضيح الأساس المنطقي لاختيار الصفقات ومضاعفات التسعير المستخدمة المرتبطة بها، واستخدامها، وسبب التعديل في حالة إجرائه.

٣. كما يحتوي القسم على مستندات المنشأة، بما في ذلك أوراق البيانات والحسابات وما إلى ذلك لكل طريقة مستخدمة ولكل جزء يجري تقييمه.



٤. قسم استنتاج القيمة؛ يجب أن يتضمن الأعمال النهائية الخاصة بالتقييم بحيث يلخص جميع القيم بالطرق المختلفة المستخدمة، ويعدّها إذا لزم الأمر مع توضيح السبب. وسيوضح ذلك القيمة النهائية التي تم التوصل إليها للكيان (بالعملة المناسبة).

يُرجى الرجوع إلى الملحق (ك) للاطلاع على نموذج المحتويات في تقرير مُفصّل

4.4 التقرير الموجز أو العرض

4.4.1

يجب أن يقدم التقرير الموجز في المقام الأول ملخصاً للمعلومات الرئيسية الواردة في التقرير المفصل؛ أي أنه لا يحتوي على نفس مستوى التفاصيل الواردة في التقرير المفصل. كما يجب أن يتضمن الشروط الأساسية للتقييم (بما في ذلك تاريخ التقييم والأصل محل التقييم وأسس القيمة) والغرض من التقييم (بما في ذلك القيود المفروضة على استخدام التقرير لأغراض أخرى). يوضح القسم الثاني رأي المقيم فيما يتعلق بالسوق أو الاستثمار أو القيمة دون تفسيرات أو تبريرات.

4.4.2

تم إعداد هذا التقرير بشكل أساسي ليقوم باستخدامه كبار المسؤولين التنفيذيين (المدير التنفيذي والمدير المالي وما إلى ذلك) ولذلك يحتوي على رؤى رئيسية بشأن الشركة والأداء السابق واستنتاج القيمة؛ كما يمكن إدراج أي معلومات مطلوبة ضرورية للتقرير في الملحقات مثل تمثيل المُقيّم والافتراضات وما إلى ذلك).

4.4.3 ولا يوحى التقرير الموجز بأن تحليل التقييم يشتمل على تفاصيل أقل، أو أن القيمة الواردة فيه تختلف عن التقرير التفصيلي وقد يكون مدى عمق المعلومات النوعية أقل، وقد يتم استبعاد الأقسام (أي نظرة عامة على السوق)، وفقاً لمتطلبات العميل. ومن المحتمل أن يصدر تقرير موجز مستقل أو مصحوباً بتقرير كامل ومفصل.

4.4.4 لا تتغير المخاطر أو المسؤوليات أو الالتزامات بالنسبة للمقيم بتغيير نوع التقرير.

يرجى الرجوع إلى الملحق (ن) للاطلاع على نموذج للتقرير الموجز.





Total number of exemptions claimed

Wages, salaries, tips, etc. Attach Form(s) W-2

Taxable interest. Attach Schedule B if required

Tax-exempt interest. Do not include on line 8a

Ordinary dividends

Qualified dividends

Taxable refunds, credits, or offsets of state and local income tax

Alimony received

Business income or (loss). Attach Schedule D

Capital gain or (loss). Attach Schedule D

Other gains or (losses). Attach Form 4797

IRA distributions

Pensions and annuities

Rental real estate, royalties, or other income or (loss)

15a
16a

14

15a

16a

ctions.



5

إنهاء التكليف



5.1. أعمال التسجيل والتوثيق

5.1.1 خلال عملية التقييم، سوف يتلقى فريق التكلفة سجلات (إما من قبل الموظفين أو العملاء) ويجب أن يحتفظ المقيم بمعظمها للالتزام بمتطلبات الأعمال التجارية والمتطلبات القانونية والتنظيمية والمالية أو لأغراض الرجوع إليها (لدعم العمل اليومي أو أثناء أداء التكلفة باعتبارها مصدرًا).

5.1.2 يتعين على المقيّم الاحتفاظ بسجل رئيسي للمعلومات التي حصل عليها من عميله والإجراءات المتخذة وأساليب التقييم المستخدمة والقيمة التي تم التوصل إليها.

5.1.3 يجب أن يخصص المقيّم قسمًا لمصادر المعلومات لإدراج جميع المعلومات التي تم الحصول عليها وتحليلها للوصول إلى نتائج التقييم.

5.1.4 يُعرّف السجل على أنه جميع المعلومات المسجلة، التي وضعتها أو تلقتها أي مؤسسة لإثبات عملياتها والمعلومات التي لها قيمة تستلزم تخزينها أو الاحتفاظ بها لبعض الوقت. ويمكن أن تأخذ السجلات أشكالًا متعددة أي يمكن أن تكون في شكل رسائل بريد إلكتروني، وأوراق عمل، وتقارير، وفاكسات، وخطابات، ومخططات، ومراسلات، وبيانات مأخوذة من مصادر متعددة بما في ذلك الصور، ومقاطع الفيديو، والتسجيلات الصوتية، والمصادر الورقية، والإلكترونية وما إلى ذلك. ويمكن أن توجد السجلات في خزائن حفظ الملفات، أو على أجهزة الكمبيوتر، أو قواعد البيانات، أو الوسائط المحمولة (فلاش ميموري USB، وأقراص الفيديو الرقمية، والهواتف الذكية) وخوادم الشبكة وما إلى ذلك.

5.1.5 تتألف السجلات عادة في ممارسات التقييم من خطابات التكليف، والمراسلات المتعلقة بالحصول على معلومات، والمعلومات التي يُقدمها العميل إلى جانب مصادر أخرى، والأعمال، والنماذج، والمسودات، والتقارير النهائية، والوثائق، ونماذج المباشرة والأمور المتعلقة بإنجاز الأعمال وما إلى ذلك.

5.1.6 ينبغي وضع سياسة شاملة للاحتفاظ بالسجلات لضمان الامتثال التام ومراعاة أفضل المعايير. ويجب أن تحدد السياسة الحد الأدنى لفترة الاحتفاظ التي يتعين خلالها الاحتفاظ بالسجلات. وتعتبر فترة الامتثال التي لا تقل عن سبع سنوات مقبولة على الصعيد العالمي. ومع ذلك، قد يُسمح للإدارة العليا (يفضل أن تكون تابعة لقسم إدارة الجودة والمخاطر) بعمل استثناءات لكل حالة على حدة.

5.1.7 يجب التأكد من أن عملية الاحتفاظ بالسجلات وحذفها تمثل تمامًا لسياسة الشركة والأنظمة والقوانين والمعايير المهنية المعمول بها. وتنطبق هذه السياسات على السجلات الورقية والالكترونية، بصرف النظر عن الوسائط سواء كانت ذاكرات التخزين، أو أقراص صلبة، أو هواتف ذكية، أو وسائل تواصل اجتماعية، أو مواقع تعاونية، أو ملفات وما إلى ذلك وفي أي شكل سواء نص أم فيديو أم صوت.

5.1.8 يمكن حذف السجلات بمجرد انتهاء فترة الاحتفاظ وعدم وجود أي إشعارات حفظ مطبقة فيما يتعلق بها. ويجب مراجعة السجلات التي يتم الاحتفاظ بها بعد ذلك بصورة دورية وبعاد النظر في ضرورة الاحتفاظ بها.

5.1.9 ورغم ذلك، يمكن أن تحدث بعض الاستثناءات فيما يتعلق بالحد الأدنى للفترة ويمكن الاحتفاظ بالسجلات لفترة أطول في حالة معرفة وجود أي مطالبة أو مقاضاة أو تحقيق أو إجراء قضائي أو مذكرة استدعاء حكومية أو طلب رسمي أو غير رسمي ينطوي على ممارسة التقييم؛ فمثل هذه السجلات ينبغي عدم تغييرها أو تعديلها دون مشورة من المستشار القانوني. وفي حالة إجراء مراجعة، يجب إعداد نسخ جديدة من السجلات مع الاحتفاظ بالإصدارات السابقة.

5.1.10 يعتبر أمن وسرية جميع أشكال المعلومات ذات الصلة بالتقييم أمراً بالغ الأهمية. وينبغي اتخاذ التدابير المناسبة لضمان بقاء سرية المعلومات؛ حيث يجب تخزين السجلات الورقية في مواقع آمنة ووضع قيود محددة للوصول إليها كما تُحفظ السجلات الإلكترونية وفقاً لسياسة الاحتفاظ بالمعلومات لدى المُقيِّم أو شركة التقييم. ويمكن الاحتفاظ بالسجلات في الموقع أو خارجه (على الرغم من الحاجة إلى التأكد من إمكانية حصول المقيم على السجلات إذا لزم الأمر)؛ إلا أنه يجب وضع تدابير كافية لضمان تأمين الوثائق في حالة وجود طرف ثالث خارج الموقع.

5.2. تعليمات الإنهاء

5.2.1 يجب اتباع الخطوات التالية عند انتهاء عملية التكاليف:

- (أ) يجب إعداد ملخص أو موجز للتكاليف، ويُمكن استخدامه كمرجع في المستقبل على المستوى الداخلي (أو الخارجي دون الكشف عن مصدره)، وقد تتم إعادة توجيهه أثناء تنفيذ صفقة متعلقة بالاندماج والاستحواذ إلى الجهات الخارجية (مثل بلومبرج، وتومسون رويترز وغيرها) حيث يحصل فريق التقييم على سمعة مقابل المشورة المقدمة أو الصفقة المُجرّاة. ويساعد هذا الملخص أيضاً في استقطاب عملاء جدد لإجراء مجموعة تكاليف مماثلة.
- (ب) لتحديد أفضل الممارسات أثناء تنفيذ التكاليف، يجب استعراض التكاليف بأكملها بما في ذلك عمليات الاستقطاب والعروض المقدمة والمخرجات والأعمال وما إلى ذلك. ويجب مشاركة هذه الممارسات المحددة داخل الشركة لتعزيز جودة العمل.
- (ج) يجب طرح الأسئلة على العملاء بشأن مدى رضاهم عن العمل المُنجز كما يجب وضع نظام في الشركة لتلقي أي ملاحظات أو تعليقات مقدمة من العملاء ومعالجتها.

5.2.2 يجب أن يضمن فريق التكاليف اتباعه جميع الخطوات اللازمة لإنجاز التكاليف ويجب الاحتفاظ بسجل بذلك. وتشتمل هذه الخطوات على تقديم إفادات تبرهن على اتباع سياسات أو قوانين مناسبة وتنفيذ المهمة على النحو المطلوب.

5.2.3 قد يتم إرفاق خطاب إنجاز أيضاً مع المخرجات النهائية. ويُستخدم هذا الخطاب في الأساس باعتباره تواجلاً رسمياً بشأن التكاليف طويلة المدى المُقسّمة إلى مراحل التي قد تتضمن تقريراً رسمياً أو لا تتضمنه.

5.1.9 من الممكن أن يستفيد فريق التكاليف من ذلك كفرصة لاقتراح إجراءات لمتابعة تقديم الخدمات أو عقد الاجتماعات أو إقامة الفعاليات من أجل الحفاظ على استمرارية تفاعل العملاء وحيثما تتم إضافة قيمة.

يرجى الرجوع إلى الملحقين (م) و(ن) للاطلاع على نموذج خطاب الإنجاز ونموذج قائمة تدقيق التكاليف المنجز

5.3 إدارة التعليمات المتكررة

5.3.1 يجب إصدار الإجراءات التالية في حالة رجوع العميل أو طرف آخر إلى التكاليف.

أ) يمكن إصدار خطاب إخلاء طرف إذا طلب العميل إعداد تقرير يخص الأعضاء الإضافيين، خلاف الأعضاء المذكورين في التقرير على أنهم المستخدمون المستهدفون. ويحدد هذا الخطاب المستخدم المستهدف الجديد ومنصبه ثم يتم توضيح التقرير ليتم نشره للأعضاء الإضافيين.

ب) وينبغي أن يضمن المقيم أن يكون التقرير مناسباً للمستخدمين الجدد من خلال تقييم الاستخدام المطلوب، وألا يسمح بنشر التقرير طالما أن استخدامه مخالفًا للتقييم الذي تم إجراءه.

ج) ولا بد أن يدرج بنداً رئيسياً يقضي بعدم تحميله أي مسؤولية عن أي خسائر تحدث نتيجة لتعميم التقرير أو نشره على نحو يخالف الأحكام الواردة فيه.

د) يجب أثناء توقيع خطاب إخلاء الطرف، مراعاة عدم تعريض الشركة لأي التزامات أو مسؤوليات إضافية تتعلق بالشؤون القانونية أو المخاطر.

يُرجى الرجوع إلى الملحق (س) للاطلاع على نموذج خطاب إخلاء الطرف

5.4 إجراءات التعامل مع الشكاوى

5.4.1 يجب التعامل مع أي شكاوى مقدمة من خلال تطبيق إجراءات صارمة قائمة على أساس نطاق واسع.

5.4.2 تتمثل إحدى الطرق المعتادة المتبعة لتقليل الشكاوى في مشاركة مسودة التقرير قبل إرسال النسخة النهائية إلى العملاء وتلقي ملاحظاتهم. ومن الممكن التعامل مع أي مسائل مثارة بناءً على الافتراضات وتوضيح الأعمال.

5.4.3 بعد إنهاء التكليف، إذا وجدت أي شكاوى حول تحليل التقييم، يمكن حل هذه المسائل ودياً، وإذا رفض العميل حلها ودياً أو أراد تصعيد تلك الشكاوى، يجب أن يلتزم كلا الطرفين بإجراءات حل النزاعات وفقاً للإجراءات التي يتبناها المقيّم.





6

الملاحق



6.1 الملحق أ: قواعد السلوك المهني الخاص بالهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم)

1- تمهيد:

«الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين» (تقييم) هي الجهة المعنية بوضع الضوابط والمعايير اللازمة لتقييم العقارات، والمنشآت الاقتصادية، والآلات والمعدات وذلك بموجب نظام المقيمين المعتمدين الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٤٣) وتاريخ (١٩/٧/٤٣٣هـ) وتهدف لتطوير مهنة التقييم، ورفع مستوى العاملين بها، ووضع القواعد العامة لاكتساب عضويات الهيئة بمستوياتها المختلفة والحفاظ عليها، وتوفير وسائل التطوير المهني المستمر للارتقاء بأعضائها إلى أفضل مستويات الممارسة وفقاً للمعايير الدولية للمهنة، وتمتع «تقييم» بشخصية اعتبارية، غير هادفة للربح، ولها ميزانية مستقلة وتعمل تحت إشراف وزارة التجارة والاستثمار. تؤكد «الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين» على أهمية السلوك المهني لمهنة التقييم وتلتزم الهيئة بفرض (ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم) والحفاظ عليه، بما يساهم في تطوير مهنة التقييم وتعزيز ثقة المجتمع بها.

2- نطاق تطبيق الميثاق

أ) إن الالتزام بالأنظمة واللوائح التنفيذية وتطبيق المعايير يكتمل باتباع هذا الميثاق. لذا يجب أن يمثل لهذا الميثاق كافة المقيمين المرخصين من الهيئة بمزاولة مهنة التقييم سواء بصورة مؤقتة لحين اعتمادهم أو في حال كونهم معتمدين أو يحملون العضوية مسبقاً، سواء كانوا أشخاصاً ذوي صفات طبيعية أو شركات ذات صفات اعتبارية. كما يجب على المقيّم أن يتأكد من التزام الموظفين التابعين له أو المشاركين في عملية التقييم بتمسكهم بتطبيقهم لهذا الميثاق.

ب) يسري الميثاق على المقيمين الداخليين والخارجيين والمستثنين من النظام حال ممارستهم إحدى خدمات التقييم، كما يسري على جميع خدمات مراجعة التقييم واستشاراته ولكل فروع التقييم المشمولة في النظام وهي: العقارات، والمنشآت الاقتصادية، والآلات والمعدات، وعلى جميع أعضاء الهيئة الأساسيين والمنتسبين وأعضاء الشرف والطلبة بمجرد حصولهم على عضوية الهيئة كما هو منصوص في النظام واللوائح التنفيذية.

ج) يجب على كافة المقيمين الالتزام بالأحكام العامة لهذا الميثاق، والسعي لتحقيق غايته وأهدافه وإدراك نطاق تطبيقه وأبعاد مهنة التقييم وأطرافها واستيفاء شروط عملية التقييم وشروط المقيم المعتمدة، وكذلك اتباع المبادئ الأساسية الأخلاقية والسلوكية للميثاق وذلك في جميع الأوقات وفي كل التعاملات مع الأطراف ذات العلاقة. كما يجب أن يلتزم المقيمون بتوجيهات هذا الميثاق، وما يشمله من المفاهيم العامة وما يلحقها تباعاً، وكذا الإجراءات التأديبية لمخالفة الميثاق وغيرها.

3- الغاية من الميثاق

تطوير المهنة والحفاظ على استمرارها ورفع شأنها. إن الالتزام بهذا الميثاق لا يؤثر إيجاباً على اكتساب ثقة العملاء والآخرين من أصحاب المصلحة في خدمات التقييم فحسب، بل يمتد أثره ليشمل ثقة المجتمع في مهنة التقييم، وإن تحقيق هذه الغاية يفرض على جميع الأعضاء العمل على تحقيق الأهداف التالية:

ج) يجب على أعضاء الهيئة إدراك أن أهمية مهنة التقييم تشمل مراعاة المصالح المشروعة للعملاء، والحكومة، والمؤسسات المالية، وأصحاب العمل، والموظفين، والمستثمرين، والمجتمع المالي وقطاع الأعمال وغيرهم ممن يعتمدون على موضوعية ونزاهة مهنة التقييم لتعزيز ثقة الجمهور وتنظيم أداء السوق.

د) يشمل إعلاء المصلحة العامة اتخاذ قرارات مهنية منطقية ذات تأثير كبير على الأطراف الأخرى.

هـ) الاعتراز بالمهنة وجودة الأداء؛ إن تحقيق هذه الأهداف يفرض على جميع أعضاء الهيئة تقديم خدمات التقييم بجودة عالية تبرهن الالتزام التام بمستوى المهنة الذي يتفق مع المبادئ الأساسية لهذا الميثاق.

4- الأحكام العامة

أ) يلتزم جميع أعضاء الهيئة بالامثال لجميع الأنظمة واللوائح المعمول بها في المملكة العربية السعودية.

ب) يلتزم القائمون بأعمال التقييم بالاطلاع على هذا الميثاق، والإقرار بإحاطتهم بكافة الأهداف والمبادئ الواردة فيه، والأحكام التي ينص عليها، والتزامهم بها بمجرد حصولهم على عضوية الهيئة.

ج) المقيّم مسؤول عن التزام معاونيه أو مستشاريه أو موظفيه بكل المبادئ والنصوص والأحكام الواردة بهذا الميثاق.

د) يحظر على أي عضو أن يشارك في مهمة تقييم مخالفة للأنظمة أو اللوائح أو القرارات المكملة لها أو لهذا الميثاق.

هـ) يجب على العضو أن يبلغ عن أي سلوك غير مهني أو غير أخلاقي أو أي خرق لنصوص لهذا الميثاق.

و) عند تعرض أحد أعضاء الهيئة لأي من المواقف أو الأمور التي يشوبها الشك أو الريبة، التي لم تتعرض لها نصوص هذا الميثاق بنص صريح، فإن عليه الرجوع إلى الهيئة؛ لتحديد الإجراءات الواجب اتباعها حيال ذلك الأمر.

ز) يجب أن يستوفي القائم بأعمال التقييم متطلبات نظام

المقيمين المعتمدين ولوائحه التنفيذية

والحصول على العضوية الأساسية في الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين، وتوظيف التقنيات المعتمدة بشكل صحيح لتقديم خدمات ذات مصداقية، ومواصلة التدريب في برنامج التطوير المهني والتعليم المستمر، واتباع جميع متطلبات الميثاق، ولضمان نزاهة عملية التقييم، فيجب تزويد المستفيدين من خدمات التقييم بمقيمين يتمتعون بالخبرة والمهارة والحكم السليم.

ح) يتعهد المقيّم بالالتزام بالمبادئ الأخلاقية والمهنية، التي تشمل كونه عادلاً غير منحيز في أحكامه، وغير خاضع لأي ضغوط وخبير بالأصول محل التقييم، محيط بصفاتها، وعلى علم بقواعد التقييم وإجراءاته، وليس له مصلحة مباشرة أو غير مباشرة في الأصل محل التقييم.

ط) يمتنع المقيّم فوراً عن القيام بأي عملية تقييم أو تقديم مشورة للجهات الحكومية والخاصة، وعلى وجه الخصوص السلطات القضائية المؤسسات المالية، لأي أصل محل التقييم له فيه مصلحة مباشرة أو غير مباشرة، وأن يفصح بوضوح عن أي ملكية له أو لأي أحد من أقربائه حتى الدرجة الثالثة لأي أصول ترتبط أو تتأثر قيمتها بالأصول محل التقييم.

ي) يجب على المقيّم عدم استخدام ألقاب غير مستحقة للترويج لنفسه، مثل لقب: (مقيّم معتمد) أو: (مقيّم مرخص) ما لم تمنحه إياه الهيئة، والاكتفاء والتعامل بالصفة التي منحتها الهيئة له في بطاقة العضوية، وتوقيع نفسه على تقارير التقييم الصادرة من مكتبه أو شركته وعدم إنابة أي شخص آخر في التوقيع عنه ما لم يكن عضواً مؤقتاً أو معتمداً.

ك) يحال كل من يخالف أحكام هذا الميثاق أو مواده إلى لجنة النظر في مخالفات أحكام نظام المقيمين المعتمدين.

المادة الأولى: النزاهة:

أ) يلتزم المقيّم بالوضوح والأمانة والتعامل الصادق، والبعد عن الغش أو الخداع في جميع العلاقات المهنية والتجارية.

ب) يجب على المقيّم أن يقوم بعمله بمصداقية ومهنية وإخلاص وأن يتسم بالعدل فتكون أحكامه غير منحازة وآراءه محايدة.

ج) يجب على المقيّم أن يتسم بالقناعة والزهد عن المطامع فيترك الشبهات ويترفع عن مواقف الريبة، فيدع ما يريبه إلى ما لا يريبه، وقد يمسك عن شيء من المباح مخافة الوقوع فيما هو محذور.

د) يحظر على المقيّم أن يعد أو ينشر أو يتداول أو يشير إلى أو يرتبط عن عمد بأي حال بأي مهمة أو خدمة حول تقرير تقييم، يعتقد بأنه:

١. يتضمن آراء أو معلومات أو تحليلات أو نتائج، إما خاطئة أو مضللة أو متحيزة أو غير دقيقة أو غير مبررة.

٢. يحجب أو يحذف معلومات مطلوبًا إدراجها، وما من شأنه أن يكون مضللًا.

هـ) إذا أدرك المقيّم في وقت لاحق ارتباطه بمثل هذه التقييمات فعليه اتخاذ خطوات فورية للتخلي عنها، على سبيل المثال من خلال إصدار نسخة معدلة من التقييم أو التقرير.

و) يحظر على المقيّم عند الدعاية لنفسه أو التسويق لجهة عمله للفوز بتكليف بأداء أعمال، أن:

١. يدعي لنفسه مؤهلات علمية أو مهنية أو خبرة سابقة لا يتمتع بها أو أن يتغاضى عن تصحيح معلومة حولها.

٢. يستخدم معلومات غير صحيحة أو إعلانات مضللة أو عروضاً مبالغاً فيها عن الخدمات التي يقدمها.

٣. يقدم ادعاءات كاذبة أو مقارنات واهية أو إشارات مسيئة لأعمال المقيمين الآخرين.

- (ز) يحظر على المقيّم أن يقوم بعمله بطريقة تفود إلى الخطأ.
- (ح) يحظر على المقيّم أن يقوم أو يشارك في تقديم خدمات التقييم التي يرفض عامة المقيّمين القيام بها لأسباب منطقية.
- (ط) يلتزم المقيّم أن يتصرف على نحو يؤكد التزامه بالأنظمة والتشريعات النافذة والمتعلقة بعمله.
- (ي) يلتزم المقيّم بتجنب المواقف التي قد تؤدي بطرف ثالث حصيف ومطلع، أن يستنتج أن نزاهته ونزعة المهنية نحو الشك قد تعرضت للشبهة.
- (ك) يحظر على المقيّم قبول هدايا أو هبات أو استثناءات غير معتادة، قبل قبول مهمة تقييم أو أثناءها أو بعد اكتمالها بناء على نتيجة عمله.

المادة الثانية: الاستقلالية:

- (أ) يلتزم المقيّم بعدم التنازل عن الأحكام المهنية بسبب التحيز أو تعارض المصالح أو أي تأثير خارجي.
- (ب) يحظر على المقيّم أن يتصرف عن طرفين أو أكثر في المسألة نفسها إلا بموافقة خطية من الطرفين.
- (ج) يجب أن يتخذ المقيّم جميع الاحتياطات اللازمة لضمان عدم نشوء تعارض للمهام بين مصالح عملائه بعضهم البعض.
- (هـ) يجب أن يتخذ المقيّم عند تقييم أصل ما، جميع الاحتياطات اللازمة لضمان عدم وجود مصلحة مباشرة أو غير مباشرة له أو لشركته أو أقاربه أو أصدقائه أو شركائه في هذا الأصل وتشمل المصلحة غير المباشرة كل ما يؤثر عليه تقييم الأصل محل التقييم، وعند وجود مثل هذا التعارض عليه بالإفصاح عنه.
- (و) يجب على المقيّم الإفصاح عن حالته كمقيّم داخلي، أو مقيّم خارجي مستقل.

- ح) يجب الإفصاح عن التعارضات المحتملة خطياً قبل قبول المهمة أو التعارضات التي يكتشفها المقيّم في وقت لاحق.
- ط) يجب الإفصاح عن التعارضات التي لم يكتشفها المقيّم إلا بعد الانتهاء من التقييم، فور اكتشاف تلك التعارضات.
- ي) يلتزم المقيّم بتنفيذ أي مهمة بحزم واستقلالية ودون اعتبار للمصالح الشخصية.
- ك) يلتزم المقيّم عند تقييم ملكية ما، ألا يدع ميوله الشخصية تؤثر على التقييم.
- ل) يحظر على المقيّم أن يقبل مهام التقييم أو أن يعد أي تقييم ينطوي على آراء مقررّة مسبقاً أو أهداف محددة سلفاً.
- م) يحظر أن تعتمد رسوم أو أتعاب التقييم على نتائج التقييم، كأن تقدر بنسبة مئوية من قيمة الأصل، أو أن تشترط بتنفيذ الصفقة مثلاً.
- ن) يحظر على المقيّم أن يقبل مهمة تعتمد على افتراضات من غير المرجح أن تتحقق في مدى زمني يتفق منطقياً مع تلك الافتراضات.
- س) يجب أن تكون الافتراضات منطقية، كتقييم أرض بغرض إزالة التلوث منها، شريطة أن تصاحبها دراسة عن احتمال تحقيق الافتراض وعن القيمة في حالة عدم إمكانية تحقيقه.
- ع) يحظر على المقيّم الاعتماد على استنتاجات غير مدعومة، أو مبنية على أساس من الإجحاف من أي نوع، أو استنتاجات تعكس رأياً مجحفاً يعتمد عليه التقرير أو يزيد من قيمته، أو استخدام ذلك.
- ف) يجب أن يعمل المقيّم على تنوع عملائه وألا يعتمد كلية على عدد محدود من العملاء مما يهدد استقلاليته.

المادة الثالثة: الكفاءة:

- (أ) يجب أن يعمل المقيّم على حصول العملاء أو أصحاب العمل على خدمات تقييم مهنية على أتم وجهه.
- (ب) يحظر أن يمارس التقييم من لا ينطبق عليه تعريف المقيّم الوارد مسبقاً بهذا الميثاق ولا يستوفي شروطه ومتطلباته
- (ج) يجب أن يكون المقيّم على يقين من أن لديه المعرفة والمهارات الفنية والخبرة اللازمة لأداء خدمة التقييم بكفاءة ومهنية عالية ومستوى لائق.
- (د) يلتزم المقيّم بالتصرف وفق المعايير الفنية والمهنية المعمول بها عند تقديم الخدمات المهنية.
- (هـ) يجب على المقيّم ممارسة الحكم السليم في تطبيق المعرفة والمهارات المهنية عند أداء الخدمة.
- (و) يلتزم المقيّم بالحفاظ على الكفاءة المهنية في المستوى المطلوب وذلك بالوعي المستمر وفهم التطورات في المعرفة والمهارات الفنية والمجالات ذات الصلة والعمل على التطوير المهني المستمر للقدرات اللازمة لأداء العمل بكفاءة.
- (ز) يلتزم المقيّم باتخاذ الخطوات المناسبة لضمان الكفاءة المهنية للعاملين تحت إمرته وأن يتوفر لديهم التدريب والإشراف المناسبين.
- (ح) يجب على المقيّم أن يعرف حدود قدراته، فإذا لم يكن لديه المعرفة المهنية والخبرة الكافية للاضطلاع بخدمة تقييم، وليس لديه القدرة على اكتسابها قبل إتمام المهمة، فيجب عليه أن يستعين بشخص لديه خبرة في ذلك النوع من المهام أو أن يعتذر عن أداء المهمة.

المادة الرابعة: السلوك المهني:

العمل بمهنية وجدّ، وبذل العناية الكافية، وتقديم العمل في الوقت المناسب، وفقاً للمتطلبات النظامية المعمول بها والمعايير الفنية والمهنية، وتجنب أي عمل يسيء للمهنة، ويشمل:

(أ) قبول التعليمات: يجب على المقيّم قبل قبول أي مهمة أو الدخول في اتفاق لتنفيذها:

١. تفهّم أبعاد المهمة المطلوب أدائها، ويشمل ذلك تحديد أطراف المهمة، والأصل محل المهمة، والغرض منها، وأساس القيمة المطلوبة؛ حتى يتمكن من الاتفاق مع العميل على نطاق العمل.

٢. التأكد من أن نطاق العمل كافٍ لتحقيق نتائج ذات مصداقية.

٣. التأكد من أن المهمة لا تمثل خطراً على الامتثال لأحد مبادئ هذا الميثاق أو اتخاذ الضمانات المناسبة لدرئته.

٤. تسلّم تعليمات أو تكليفات محددة من العميل، وأن يتم توثيقها خطياً بتفصيل يتفق مع معايير التقييم الدولية وذلك قبل بدء العمل؛ ولتفادي أي تفسير خاطئ للمعاني أو لنطاق العمل.

٥. يجب على المقيّم الاعتذار عن قبول التكليف بأي مهمة لا تستوفي النقاط السابقة. وإذا قبل المقيّم مهمة ثم اكتشف إحدى المخاطر على الامتثال لأي من مبادئ هذا الميثاق فيجب عليه الإفصاح عن هذا للعميل، ومن ثم يحدد كيفية التعامل مع هذه المهمة. وقد تكون هناك حالات ينسحب فيها المقيّم من المهمة بعد بدئها.

٦. يحظر على المقيّم قبول مهمة إذا كانت الظروف لا تسمح بتحقيق عمل دقيق وذو جودة عالية ونتائج موثوقة؛ ما يؤدي لإحباط العميل والمقيّم على حد سواء ويؤثر على سمعة المهنة.

(ب) المساعدة الخارجية:

١. عند الاستعانة بمساعدة خارجية لازمة لاستكمال مهارات المقيّم، فينبغي على المقيّم التحقق أولاً أن هؤلاء المساعدين لديهم المهارات والمبادئ الأخلاقية المطلوبة.

٢. يجب الحصول على موافقة العميل عند طلب المساعدة الخارجية، كما ينبغي الإفصاح عن هوية المساعدين ودورهم في إعداد تقرير التقييم.

٣. يجب ذكر إسهامات كل شخص في التقرير، وكيف استخدم المقيّم المعلومات التي قدموها في تقرير التقييم؛ مما يساعد العميل في فهم دور كل شخص، وتقليل الالتباس.

ج) الفعالية والمواظبة

١. يجب على المقيّم العمل بفعالية في تنفيذ تعليمات العميل، والمواظبة على اطلاعه على مستجدات المهمة بصفة دورية.
٢. يجب على المقيّم العمل وفق متطلبات المهمة بعناية ودقة، والانتهاء منها في فترة زمنية معقولة وفي التوقيت المناسب.
٣. يجب على المقيّم العمل بجدّ في خدمة العملاء، وأن يبذل العناية الكافية لضمان سير الخدمة المقدمة وفق جميع الأنظمة والمعايير الفنية والمهنية التي تنطبق على موضوع التقييم والغرض من التقييم أو كليهما.
٤. يجب على المقيّم التصرف بمسؤولية وكياسة في جميع التعاملات مع العملاء والعامّة، والاستجابة بسرعة وفعالية لجميع التعليمات والشكاوى المعقولة.

د) السرية

١. يلتزم المقيّم بالتعامل مع شؤون العميل بتحفظ وسرية في جميع الأوقات، فلا يفصح عن أي بيانات حقيقية حساسة تم الحصول عليها من العميل، أو نتائج مهمة تم التوصل إليها لصالحه لأي شخص أو طرف آخر.
٢. يحظر على المقيّم استخدام المعلومات السرية المكتسبة نتيجة العلاقات المهنية، لغرض شخصي أو لصالح طرف ثالث.
٣. يلتزم المقيّم بالحفاظ على سرية المعلومات التي كشف عنها العملاء الفعليون أو المحتملون أو صاحب العمل.
٤. يلتزم المقيّم بالحفاظ على سرية المعلومات المكتسبة نتيجة العلاقات المهنية داخل المنشأة أو الشركة المكلفة أو خارجها.
٥. يلتزم المقيّم بالحفاظ على السرية في بيئته الاجتماعية، وأن يحذر من الإفصاح غير المقصود لزملاء العمل أو أفراد الأسرة.
٦. يلتزم المقيّم باتخاذ الخطوات اللازمة لضمان أن مرؤوسيه ومستشاريه ومساعديه يلتزمون بالحفاظ على مبدأ السرية.
٧. يلتزم المقيّم بالاستمرار في الامتثال لمبدأ السرية حتى بعد انتهاء العلاقة بين المقيّم والعميل أو صاحب العمل.
٨. يحق للمقيّم استخدام الخبرة السابقة عندما يغير المقيّم عمله أو يكتسب عميلاً جديداً، بدون أن يستخدم أو يفصح عن أي معلومات سرية حصل عليها نتيجة لأي علاقة مهنية أو تجارية سابقة.

هـ) الإفصاح:

الإفصاح أمر أساس لكي يفهم مستخدمو التقييم القضايا الرئيسية، ولضمان أن تقرير التقييم ليس مضللاً، ومع ذلك فالإفصاح وحده ليس كافياً لتلبية المعايير الأخلاقية. ومع عدم الإخلال بمبدأ السرية فإنه يجوز الإفصاح عن معلومات سرية بشرط توافر حق نظامي أو مهني أو واجب للإفصاح مثل:

١. أن يكون الإفصاح مصرحاً به بإذن كتابي صريح من قبل العميل أو صاحب العمل.

٢. أن يكون الإفصاح مسموحاً به أو مشروعاً نظامياً.

٣. أن يكون الإفصاح مطلوباً نظامياً، مثل:

- تقديم وثيقة أو دليل في سياق إجراءات التفاوض.
- الإفصاح للسلطات العامة المناسبة عندما يتم التعدي على النظام.

٤. عندما يكون هناك واجب مهني أو حق للإفصاح مثل:

- الالتزام بمراجعة الجودة من قبل الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.
- الرد على أي استفسار أو تحقيق من قبل الهيئة.
- الاستجابة لإجراء رقابي معمول به داخل الهيئة، كالعرض على لجنة النظر في المخالفات.
- حماية مصالح المقيم في الإجراءات النظامية.
- التأكد من الامتثال للمعايير الفنية والمتطلبات الأخلاقية.

٥. عند الإفصاح عن المعلومات السرية، يجب النظر في العوامل التالية:

- ما إذا كانت مصالح جميع الأطراف (بما في ذلك الأطراف الخارجية) عرضة للضرر إذا وافق العميل أو صاحب العمل على الإفصاح عن المعلومات من قبل المقيم.
- مدى الإلمام بالمعلومات المتعلقة وإمكانية إثباتها. فإذا كانت هناك معلومات غير كاملة أو حقائق واستنتاجات لا أساس لها، فيجب أن تستخدم الأحكام المهنية في تحديد نوع الإفصاح الذي يتعين القيام به (إن لزم الأمر).
- طريقة الإفصاح المحتملة والطرف المفصح له ومدى مناسبته.

(و) المعلومات والمستندات

١. يجب على المقيّم أن يتحقق بدقة من صحة البيانات المستخدمة في التقييم، وإمكانية الاعتماد عليها.
٢. يجب على المقيّم عندما يحصل على معلومات من العميل، معرفة وتوثيق مدى ثقة العميل في هذه المعلومات، وأن يتأكد من دقتها بشكل معقول.
٣. يحظر أن يعتمد المقيّم على المعلومات التي يقدمها العميل أو أي طرف آخر دون التحقق من أهليتها أو التأكد من مصدرها، ما لم يتم تحديد طبيعتها ومدى الاعتماد عليها كشرط مقيد أي كمحدد من محددات التقييم.
٤. يجب على المقيّم إعداد ملف عمل لكل مهمة عند الانتهاء منها، ويجب أن يحتوي الملف على صورة ورقية أو إلكترونية طبق الأصل لكل التقارير المكتوبة والمراسلات والمذكرات والمستندات بالإضافة إلى المعلومات والبيانات والاجراءات الكافية لدعم رأي المقيّم مثل الاستفسارات، والمعاینات، والمصادر، والطرق المستخدمة، والتليل، والحسابات.
٥. يجب أن يحتوي الملف كل المعلومات الداعمة لعمل المقيّم، حتى عند تقديم تقرير مختصر للعميل.
٦. يجب أن يكون ملف العمل معدًا بحيث يستطيع شخص لا علاقة سابقة له بالمهمة الاطلاع عليه، وتحديد مراحل العملية التي مر بها المقيّم وصولاً إلى النتائج، وهذا هو الغرض الأساسي من ملف العمل.
٧. يجب الاحتفاظ بملف عمل لكل مهمة، لمدة عشر سنوات على الأقل بعد انتهاء المهمة، ما لم تتضمن المهمة التقاضي وإلا تحتسب الفترة بعد انتهاء مدة التقاضي بما في ذلك الاستئناف.

(ز) الأدلة الإرشادية:

تصدر الأدلة الإرشادية كملاحق لهذا الميثاق بهدف تقديم العون للمقيّم في شرح بعض المفاهيم العامة، أو لتقديم أمثلة على المخاطر التي تهدد قدرته على الامتثال للميثاق بسبب مجموعة واسعة من العلاقات والظروف، والضمانات اللازمة اتخاذها للقضاء على تلك المخاطر أو تقليلها إلى مستوى مقبول، أو تقديم إرشادات لنظم تلقي الشكاوى، أو الإجراءات التأديبية لمخالفة هذا الميثاق، أو استجابة لما يستجد من متطلبات المقيمين أو السوق أو العملاء.

6.2 الملحق ب: اللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين (فرع تقييم المنشآت الاقتصادية)

الفصل الأول: التعريفات

المادة الأولى:

يقصد بالعبارات التالية المعاني الموضحة أمام كل منها؛ ما لم

يدل السياق على خلاف ذلك:

١. الوزارة: وزارة التجارة والاستثمار.
٢. الوزير: وزير التجارة والاستثمار.
٣. الهيئة: الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.
٤. المجلس: مجلس إدارة الهيئة.
٥. المهنة: مهنة تقييم المنشآت الاقتصادية.
٦. النظام: نظام المقيمين المعتمدين الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٤٣)، وتاريخ ٩/٧/١٤٣٣هـ.
٧. اللائحة: اللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين (فرع تقييم المنشآت الاقتصادية).
٨. الميثاق: ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم الصادر من الهيئة.
٩. السجل: السجل الذي يقيد فيه المقيمون المعتمدون لدى الوزارة.
١٠. معايير التقييم: المعايير التي تعتمدها الهيئة.
١١. الدليل: دليل مزاول مهنة تقييم المنشآت الاقتصادية الذي تصدره الهيئة لأغراض تعزيز جودة التقييم، ورفع الكفاءة المهنية للمقيمين المعتمدين.
١٢. المنشآت الاقتصادية: منشآت الأعمال، أو مصالح الملكية فيها على اختلاف حجمها، سواء أكانت فردية أم شركات، والحقوق والالتزامات المتعلقة بها، وتقييم الأصول غير الملموسة، مثل براءات الاختراع، والعلامات التجارية، والشهرة، والملكية الفكرية.

١٣. تقييم المنشآت الاقتصادية: عملية تقدير قيمة المنشآت الاقتصادية على اختلاف أنواعها، طبقاً لنوع محدد للقيمة ولغرض محدد.

١٤. المقيم المعتمد: الشخص ذو الصفة الطبيعية أو الاعتبارية الذي يرخص له بمزاولة مهنة التقييم وفقاً لأحكام النظام.

١٥. الاشتراكات: المقابل المالي المقرر لفئات العضوية وحساب المنشأة، والخدمات التي تقدمها الهيئة.

١٦. منشأة التقييم: المكان المستوفي للمتطلبات النظامية، الذي يتخذه المقيم المعتمد مقراً لمزاولة مهنة تقييم المنشآت الاقتصادية سواء كان مكتباً خاصاً أو شركة مهنية.

١٧. ساعات الخبرة: ساعات الممارسة المهنية المكتسبة من خلال القيام بأعمال التقييم، والتي يحدد الدليل آلية احتسابها، واحتساب ما يعادلها من الساعات المخصصة لحضور الندوات والمؤتمرات وورش العمل ونحوها مما له صلة بمهنة التقييم.

١٨. حساب المنشأة: حساب إلكتروني يُنشئه المقيم المعتمد، ويرفع من خلاله ملخصات تقارير التقييم الصادرة عن منشأته، وذلك لاحتساب ساعات الخبرة له، وللمقيمين الموظفين في منشأته، والمتدربين لديه من الأعضاء المنتسبين والطلاب.

١٩. تقرير التقييم: الوثيقة التي يصدرها المقيم المعتمد لعملائه، متضمنة نتيجة التقييم، ومستوفية للالتزامات المقيم المعتمد المبينة في النظام واللائحة، ومتوافقة مع معايير التقييم المعتمدة.

٢٠. ملخصات تقارير التقييم: نماذج إلكترونية في بوابة قيمة الإلكترونية يلخص من خلالها المقيم المعتمد تقارير التقييم الصادرة من منشأته، ويبين فيها معلومات الأصل محل التقييم، والقائمين بعملية التقييم، وطبيعة مشاركة كل منهم ونسبتها.

٢١. العميل: المستفيد من عملية التقييم سواء كان شخصا طبيعيا أو اعتباريا.

٢٢. الأنظمة الإلكترونية: الأنظمة أو الوسائل الإلكترونية التي تعتمدها الهيئة لتنظيم مزاولة المهنة، وتشمل ما يلي:

أ. بوابة (قيمة) الإلكترونية: نافذة للخدمات الإلكترونية التي تقدمها الهيئة لأعضائها يوثقون من خلالها أعمالهم ويسجلون فيها خبراتهم.

ب. أي نظام أو وسيلة إلكترونية تعتمدها الهيئة لتنظم مزاولة المهنة.

الفصل الثاني: العضوية في فرع تقييم المنشآت الاقتصادية

المادة الثانية:

١/٢- يصنف أعضاء الهيئة في فرع تقييم المنشآت الاقتصادية وفقا لما يلي:

أ- أعضاء أساسيون، وهم:

أولاً: المستثنون بموجب المادة (الأربعون) من النظام، وتكون فئات عضويتهم ما يلي:

١. عضو مؤقت.

٢. عضو معتمد.

ثانياً: الحاصلون على درجة جامعية في أحد التخصصات العلمية أو المحاسبية أو الاقتصادية أو المالية من إحدى الجامعات المعترف بها، بشرط الحصول على شهادة الزمالة، وتكون فئة عضويتهم ما يلي:

- عضو زميل.

ثالثاً: المستثنون بموجب المادة (الأربعون) من النظام، والمجتازون للاختبارات التأهيلية - غير اختبار الزمالة- الذي تعقدتها الهيئة من أجل تأهيلهم، وتكون فئة عضويتهم ما يلي:

• عضو ممارس.

ب- أعضاء منتسبون.

ج- أعضاء طلاب.

د- أعضاء شرف.

٢/٢- تكون شروط الحصول على العضوية، وفقاً لما يلي:

أ- العضو الأساسي:

أ- عضو مؤقت: للحصول على صفته يجب أن تتحقق الشروط التالية في المتقدم:

أ. أن يقدم ما يثبت مزاولته لأعمال تقييم المنشآت الاقتصادية عند نفاذ النظام.

ب. أن يجتاز الدورات المعتمدة من الهيئة، والتي تتضمن:

• منهج (٢٠١-٢٠٠).

• منهج (٢٠٢).

ج. استيفاء متطلبات نموذج العضوية لدى الهيئة مع إرفاق كافة المستندات المطلوبة.

د. اجتياز المقابلة الشخصية.

هـ. سداد اشتراك العضوية.

٢- عضو معتمد: للحصول على صفته يجب أن تتحقق الشروط التالية في المتقدم:

- أ. أن يكون حاصلًا على صفة عضو مؤقت.
- ب. استيفاء متطلبات نموذج العضوية لدى الهيئة مع إرفاق جميع المستندات المطلوبة.
- ج. أن يجتاز الدورات المعتمدة من الهيئة، والتي تتضمن:
 - منهج (٢٠٣).
 - منهج (٢٠٤).
- د. أن يحصل على عدد لا يقل عن (١٠٠) ألف ساعة خبرة مسجلة في حساب المنشأة، شريطة أن يكتسب (٥٠٠) خمسمائة منها -كحد أدنى- بعد حصوله على صفة عضو مؤقت.
- هـ. سداد اشتراك العضوية.

٣- عضو زميل: للحصول على صفته يجب أن تتحقق الشروط التالية في المتقدم:

- أ. أن يكون حاصلًا على صفة عضو «مُعتمد» أو عضو «منتسب».
- ب. أن يجتاز الدورات المعتمدة من الهيئة، والتي تتضمن:
 - منهج (٢٠٥)، ويطبق هذا الشرط في حق الحاصل على صفة «عضو معتمد».
 - المناهج (٢٠٥-٢٠٤-٢٠٣)، ويطبق هذا الشرط في حق الحاصل على صفة «عضو منتسب».

ج. أن يحصل بعد اكتسابه لصفة «عضو معتمد» على عدد لا يقل عن (١٠٠) ألف ساعة خبرة مسجلة في حساب المنشأة؛ وإن كان عضوا منتسبا فيشترط أن يكون حاصلًا -أثناء حملته لصفة عضو منتسب أو طالب- على عدد لا يقل عن (٢٠٠) ألفي ساعة خبرة مسجلة في حساب المنشأة، شريطة أن يكتسب (١٠٠) ألفاً منها -كحد أدنى- بعد اجتيازه لمنهجي (٢٠٤-٢٠٣)، و(٥٠) خمسمائة أخرى- كحد أدنى- بعد اجتيازه لمنهج (٢٠٥).

د. أن يكون حاصلًا على درجة جامعية في أحد التخصصات العلمية أو المحاسبية أو الاقتصادية أو المالية من إحدى الجامعات المعترف بها؛ ما لم يكن من الأعضاء الأساسيين المستثنين بموجب المادة (الأربعون) من النظام.

هـ. سداد اشتراك العضوية.

٤- عضو ممارس: للحصول على صفته يجب أن تتحقق الشروط التالية في المتقدم:

أ. أن يقدم ما يثبت قيامه بأعمال التقييم -عند نفاذ النظام- لمدة لا تقل عن (٢٠) عشرين عاماً.

ب. اجتياز الاختبارات التي تعقدتها الهيئة -غير اختبار الزمالة- من أجل تأهيله.

ج. سداد اشتراك العضوية.

ب-عضو منتسب: للحصول على هذه الصفة يجب أن تتحقق الشروط التالية في المتقدم:

١. أن يكون حاصلًا على درجة جامعية في أحد التخصصات العلمية أو المحاسبية أو الاقتصادية أو المالية من إحدى الجامعات المعترف بها.

٢. استيفاء متطلبات نموذج العضوية لدى الهيئة مع إرفاق كافة المستندات المطلوبة.

٣. أن يجتاز الدورات المعتمدة من الهيئة، والتي تتضمن:

• منهج (٢٠١-٢٠٠).

• منهج (٢٠٢).

٤. سداد اشتراك العضوية.

ج-عضو طالب: للحصول على هذه الصفة يجب أن تتحقق الشروط التالية في المتقدم:

١. أن يكون ملتحقاً بدراسة أحد التخصصات العلمية أو المحاسبية أو الاقتصادية أو المالية، والتي تخوله الحصول على درجة البكالوريوس من إحدى الجامعات المعترف بها.

٢. سداد اشتراك العضوية.

د - عضو شرف: يمنح المجلس هذه الصفة للشخص الطبيعي أو الاعتباري تقديراً لإنجازاته أو خدماته لمهنة تقييم المنشآت الاقتصادية.

٣/٢- يلتزم جميع الأعضاء الحاصلين على فئات العضوية الأساسية المشار إليها في البند (أولاً) من الفقرة الأولى من هذه المادة (١/٢) - باستثناء الحاصلين على صفة عضو «ممارس» - بتحقيق متطلبات الحصول على صفة عضو «زميل» قبل نهاية المدة - الأصلية أو الممددة - المقررة في المادة (الأربعون) من النظام.

٤/٢- تتولى الهيئة وضع الضوابط اللازمة لمعادلة الخبرات والبرامج التأهيلية المتخصصة في فرع تقييم المنشآت الاقتصادية، التي يحصل عليها الأشخاص من المنظمات أو الجهات المحلية أو الدولية بالتأهيل المشروط لأي فئة من فئات العضوية الواردة في هذه اللائحة.

المادة الثالثة:

١/٣- تمنح الهيئة كل عضو ينتسب إليها، حقق المتطلبات اللازمة للحصول على فئة العضوية - بطاقة عضوية تبين معلوماته، وفئة عضويته، وتاريخ انتهائها.

٢/٣- تصدر الهيئة القرارات اللازمة لتنظيم شروط تجديد العضوية، ومعالجة التأخر في تجديدها.

٣/٣- يلتزم عضو الهيئة بإعادة بطاقة العضوية إليها فور صدور قرار بإلغاء عضويته فيها.

الفصل الثالث: ضوابط مزاولة مهنة تقييم المنشآت الاقتصادية

المادة الرابعة:

يجب على المقيم المعتمد مزاولة المهنة، وفقاً لما يلي:
أولاً: الالتزام بمزاولة المهنة وفقاً لأحكام النظام واللائحة والميثاق والدليل.

ثانياً: مزاولة المهنة من خلال منشأة التقييم.

ثالثاً: وضع لوحة على مقر منشأة التقييم وفروعها - إن وجدت - تدل على مزاولة المهنة، وذلك بأن تتضمن اسم المقيم المعتمد ورقم ترخيصه، والفرع الذي رخص له فيه بمزاولة المهنة، ورقم الهاتف.

رابعاً: أن يبين عند توقيعه على تقارير التقييم نوع الفرع الذي رخص له بمزاولة المهنة فيه، وفئة عضويته الأساسية.
خامساً: فتح حساب لمنشأته في بوابة قيمة الإلكترونية، ودفع الاشتراك المقرر لهذه الخدمة.

سادساً: إعداد ملخص تقرير التقييم - في حساب المنشأة - لكل تقرير يصدر عن منشأته، وتسجيل ساعات الخبرة من خلال إيضاح الملخص لتفاصيل القائمين بأعمال التقييم، ونسبة مشاركة كل من المقيم المعتمد، والقائمين بأعمال التقييم في منشأته - الحاصلين على إحدى صفات العضوية الأساسية، والمتدربين في المنشأة من الأعضاء المنتسبين والطلاب.

سابعاً: أن يكون جميع القائمين بأعمال التقييم في منشأته من الحائزين على إحدى صفات العضوية الأساسية سارية النفاذ، ويعملون - تحت إشرافه ومسؤوليته - بموجب عقود نظامية مكتوبة.



ثامناً؛ أن يكون جميع القائمين بأعمال التقييم في منشأته، حسني السيرة والسلوك وغير محكوم عليهم بحد أو عقوبة في جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة ما لم يكن قد رد إليه اعتباره.

تاسعاً؛ مع مراعاة ما يقضي به نظام العمل ولائحته والتعاميم والقرارات ذات العلاقة، يلتزم المقيم المعتمد بالأقل نسبة الموظفين المهنيين السعوديين في منشأته الحاصلين على إحدى صفات العضوية الأساسية أو الانتساب أو عضوية الطالب عن (٢٥٪) من مجمل عدد الموظفين القائمين بأعمال التقييم.

عاشراً؛ تدريب أعضاء الهيئة الحاصلين على عضوية الانتساب وعضوية الطالب، وفقاً لما تحدده الهيئة من ترتيبات بشأن ذلك. الحادي عشر؛ تجديد عضويته في الهيئة، وترخيص مزاولته للمهنة قبل انتهائهما، ويطالب بهذا الالتزام جميع الشركاء إذا كان المقيم المعتمد شخصاً اعتبارياً.

الثاني عشر؛ التأكد من قيام جميع الموظفين المهنيين في منشأته -الحاصلين على إحدى صفات العضوية الأساسية-، والمتدربين لديه من الأعضاء المنتسبين والطلاب بتجديد عضويتهم في الهيئة قبل انتهائها.

الثالث عشر؛ العمل بمقتضى القواعد والتعليمات المبلغة له من الهيئة.

الرابع عشر؛ إبلاغ الهيئة بعنوان منشأته خلال ثلاثين يوماً من تاريخ حصوله على ترخيص مزاوله المهنة، وخلال ثلاثين يوماً من تاريخ تغيير هذا العنوان، ويكون الإبلاغ عن طريق الأنظمة الإلكترونية أو بخطاب مسجل عند تعذر ذلك.

الخامس عشر؛ استخدام الأنظمة الإلكترونية المعتمدة لتنظيم مزاوله المهنة.

السادس عشر:

أ. لا يجوز للمقيم المعتمد قبول أي عمل لتقييم المنشآت الاقتصادية في جميع الحالات المبينة في الميثاق، وعلى الأخص في الحالات التالية:

١. تقييم أي منشأة إذا كان مالكا لها أو شريكاً في ملكيتها أو رغباً في ذلك أو كانت له مصلحة بها -مباشرة أم غير مباشرة- كأن يكون وسيطاً أو مستثمراً أو ممولاً لتملكها.

٢. المنشآت التي يكون قريباً -إلى الدرجة الثالثة- لأحد الشركاء فيها أو أحد أعضاء مجلس إدارتها.

٣. المنشآت التي يقدم لها خدمات تتعارض مع تقييمه لها سواءً بشكل مباشر أو غير مباشر.

٤. المنشآت التي يمتلك فيها أسهما، ويجب عليه -إذا قبل التقييم- التصرف في هذه الأسهم قبل البدء في مهمته.

٥. المنشآت التي يكون شريكاً لأحد كبار موظفيها أو أحد الشركاء فيها أو أعضاء مجلس إدارتها أو شريكاً للشركة نفسها.

٦. المنشآت التي يكون ناظراً لأحد أوقافها.

٧. المنشآت التي تماثل أنشطتها التجارية أنشطة المنشآت التي يكون عضواً في مجلس إدارتها، أو يكون في عضوية مجلس إدارتها أحد أقاربه إلى الدرجة الثالثة.

ب. يجب على المقيم المعتمد قبل قبول مهمة التقييم -التحقق من التزام جميع المشاركين معه في هذه المهمة من القائمين بأعمال التقييم في منشأته بأحكام الفقرة (أ) من هذا البند، واستبدال من يتعذر التزامه بأي من ذلك.

السابع عشر: اتباع الإجراءات التالية في حال توقفه عن مزاوله المهنة لأي سبب من الأسباب بصورة مؤقتة أو نهائية:

(١) إخطار الوزارة والهيئة بأسباب التوقف ومدته وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ توقفه.

(٢) إخطار الهيئة بالعمليات التي يقوم بتقييمها والتي ستتأثر بفترة التوقف، والإجراءات التي ستتخذ لحفظ حقوق عملائه والعاملين لديه، وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ توقفه.

(٣) قيام الشركاء الآخرين في الشركة المهنية المرخصة بأعمال التقييم عند توقف أحد الشركاء بصفة نهائية بتعديل عقد الشركة وفقاً لنظام الشركات المهنية وإبلاغ الهيئة بالإجراء الذي اتخذته الشركة في إسناد الأعمال التي يشرف عليها الشركاء المتوقف إلى الشركاء الآخرين.

المادة الخامسة:

يجب على عضو الهيئة الحاصل على إحدى صفات العضوية الأساسية التقييد بما يلي:

أولاً: الالتزام بأن تكون أعماله متوافقة مع أحكام اللائحة والميثاق والدليل.

ثانياً: مباشرة أعمال التقييم من خلال منشأة تقييم مرخصة بأعمال تقييم المنشآت الاقتصادية، وذلك بالارتباط بها بموجب عقد نظامي مكتوب.

ثالثاً: الالتزام بما ورد في البند (السادس عشر) من المادة (الرابعة) في هذه اللائحة.

رابعاً: الالتزام بأن تكون عضويته في الهيئة سارية النفاذ، طيلة عمله في منشأة التقييم.

خامساً: استخدام الأنظمة الإلكترونية المعتمدة لتنظيم مزاوله المهنة.

المادة السادسة:

تنفيذا لحكم الفقرة (الرابعة) من المادة (الخامسة) من النظام؛ يشترط فيمن يقيد اسمه في السجل أن يكون لديه خبرة عملية في تقييم المنشآت الاقتصادية في أي مما يلي:

1. خبرة عملية موثقة تثبت استخدامه للمهارات والمعارف التي اكتسبها باجتيازه لمنهج (٢٠٣) - كحد أدنى - وفقا لبرامج التأهيل المعتمدة في الهيئة.

2. خبرة عملية موثقة بناء على حصوله على عضوية أساسي ممارس، وفقا للشروط المبينة في هذه اللائحة.

المادة السابعة:

١/٧ - يتاح لكل من العضو «المنتسب»، و«الطالب»، اكتساب ساعات خبرة من خلال العمل في منشأة التقييم.

٢/٧ - يلتزم الحائز على صفة عضو «طالب» باجتياز الدورة التأهيلية التي تحددها الهيئة، قبل التحاقه بالتدريب في منشأة التقييم.

٣/٧ - يتقيد كل من العضو «المنتسب»، و«الطالب» عند العمل في منشأة تقييم المنشآت الاقتصادية بالتزامات وواجبات العضو الأساسي الواردة في المادة (الخامسة)، ويطبق على كل منهما حال إخلاله بهذه الواجبات ما ورد في المادة (الرابعة عشرة) من هذه اللائحة.

الفصل الرابع: المقابل المالي لعضوية الهيئة والخدمات التي تقدمها

المادة الثامنة:

١/٨ - تستوفي الهيئة، بموجب قرار يصدره المجلس أو من يفوضه - مقابلًا ماليًا لفئات عضويتها، واختباراتها، والدورات التي تقيمها والمناهج التي تعدها، والخدمات التي تقدمها.

٢/٨ - يتمتع الحائز على «عضوية طالب» بخصم قدره (٥٠٪) على جميع ما ورد في الفقرة السابقة.

السابع عشر: اتباع الإجراءات التالية في حال توقفه عن مزاوله المهنة لأي سبب من الأسباب بصورة مؤقتة أو نهائية:

(١) إخطار الوزارة والهيئة بأسباب التوقف ومدته وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ توقفه.

(٢) إخطار الهيئة بالعمليات التي يقوم بتقييمها والتي ستتأثر بفترة التوقف، والإجراءات التي ستتخذ لحفظ حقوق عملائه والعاملين لديه، وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ توقفه.

(٣) قيام الشركاء الآخرين في الشركة المهنية المرخصة بأعمال التقييم عند توقف أحد الشركاء بصفة نهائية بتعديل عقد الشركة وفقاً لنظام الشركات المهنية وإيلاغ الهيئة بالإجراء الذي اتخذته الشركة في إسناد الأعمال التي يشرف عليها الشركاء المتوقف إلى الشركاء الآخرين.

المادة الخامسة:

يجب على عضو الهيئة الحاصل على إحدى صفات العضوية الأساسية التقييد بما يلي:

أولاً: الالتزام بأن تكون أعماله متوافقة مع أحكام اللائحة والميثاق والدليل.

ثانياً: مباشرة أعمال التقييم من خلال منشأة تقييم مرخصة بأعمال تقييم المنشآت الاقتصادية، وذلك بالارتباط بها بموجب عقد نظامي مكتوب.

ثالثاً: الالتزام بما ورد في البند (السادس عشر) من المادة (الرابعة) في هذه اللائحة.

رابعاً: الالتزام بأن تكون عضويته في الهيئة سارية النفاذ، طيلة عمله في منشأة التقييم.

خامساً: استخدام الأنظمة الإلكترونية المعتمدة لتنظيم مزاوله المهنة.

الفصل الخامس: التأهيل والتدريب

المادة التاسعة:

تعمل الهيئة على إعداد المناهج التعليمية الخاصة بتقييم المنشآت الاقتصادية، وتطويرها، واعتمادها، وإقامة الدورات التدريبية اللازمة أو الإشراف عليها لتأهيل العاملين في هذا الفرع.

المادة العاشرة:

يلتزم العضو الأساسي بحضور برامج التعليم المستمر - التي تحددها الهيئة - بشكل دوري.

الفصل السادس: الرقابة وضبط جودة أداء مزاولة المهنة

المادة الحادية عشرة:

مع مراعاة ما ورد في المادة (الخامسة والثلاثون) من النظام، تتولى الهيئة وضع الإجراءات المناسبة لمراقبة جودة الأداء المهني، والتأكد من مزاولة مهنة تقييم المنشآت الاقتصادية وفقاً لأحكام النظام واللائحة.

المادة الثانية عشرة:

يلتزم المقيّم المعتمد بتمكين الهيئة أو من يمثلها من مباشرة اختصاصها في مراقبة جودة الأداء المهني.

الفصل السابع: الجزاءات

المادة الثالثة عشرة:

يطبق على المقيّم المعتمد حال مخالفته لأي من أحكام النظام أو اللائحة ما ورد في المادة (الثانية والثلاثون) من النظام.

المادة الرابعة عشرة:

المادة الرابعة عشرة:

١/١٤- دون إخلال بمسؤولية المقيم المعتمد عن أعمال الموظفين المهنيين في منشأته الحاصلين على إحدى صفات العضوية الأساسية، تتولى الهيئة حال إخلال العضو الأساسي بأي من أحكام اللائحة؛ تنفيذ ما يلي:

أولاً: تنبيه العضو الأساسي على ما أخل به، مع إحاطة المقيم المعتمد المشرف على أعماله بالأفعال المخلة الصادرة منه. ثانياً: إذا تكرر الإخلال من العضو الأساسي أو كان الفعل الصادر منه يخل بمبدأ حسن السيرة والسلوك، فيجوز للمجلس أو من يفوضه إصدار قرار بإلغاء عضويته في الهيئة.

٢/١٤- يُبلغ العضو الأساسي بالقرارات الصادرة بحقه بواسطة الأنظمة الإلكترونية أو الخطابات المسجلة، ويزود المقيم المعتمد المشرف على أعماله بنسخة منها عبر الوسائط المشار إليها.

٣/١٤- يترتب على إلغاء عضوية العضو الأساسي؛ توقفه مباشرة عن أداء أي عمل فني ذي صلة بأعمال تقييم المنشآت الاقتصادية؛ وعلى المقيم المعتمد المشرف على أعماله اتخاذ الإجراءات النظامية اللازمة لذلك.

٤/١٤- للعضو الأساسي الصادر بحقه قرار إلغاء العضوية، تقديم ما لديه من دفوع- إلى الهيئة- خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تبليغه بالقرار.

الفصل الثامن: أحكام عامة

المادة الخامسة عشرة:

١/١٥- تضع لجنة قيد المقيمين-المنصوص عليها في المادة السابعة من النظام- القواعد المنظمة لعملها ويصدر باعتمادها قرار من الوزير.

٢/١٥- تضع لجنة النظر في مخالفات أحكام النظام-المنصوص عليها في المادة الرابعة والثلاثين من النظام- القواعد المنظمة لعملها ويصدر باعتمادها قرار من الوزير.

المادة السادسة عشرة:

يحق لأعضاء الهيئات المهنية الأخرى حضور الدورات المتخصصة التي تعقدتها الهيئة، ودخول اختباراتها، والحصول على العضوية في الهيئة وفقاً للشروط المبينة في هذه اللائحة.

المادة السابعة عشرة:

تصدر الهيئة القرارات اللازمة لتنظيم أحكام حساب المنشأة.

المادة الثامنة عشرة:

تتولى الهيئة تفسير هذه اللائحة، ويكون تفسيرها ملزماً.

الفصل التاسع: الإصدار والنفاذ

المادة التاسعة عشرة:

تصدر هذه اللائحة بقرار من الوزير، ويعمل بها من تاريخ نفاذها.

6.3 الملحق ج: نموذج قبول العميل والتكليف

استطلاع قبول العميل

1. أسئلة المخاطر

٢,١ تحديد الهوية

١,١ هل عميلك المقترح فرد؟

٢,١ هل ينتمي العميل (أو أي من الشركات التابعة له) لأي من

القطاعات المحظورة؟

(أ) نعم

(ب) لا

٣,١ هل تنطبق أي من المعايير البارزة التالية على عميلك؟ (حدد

كل ما ينطبق).

(أ) العميل، الشركة المالكة، مدرائه، موظفيه أو القطاع

الذي يزاوول فيه أعماله هم محض اهتمام الجمهور

ويظهرون بانتظام في وسائل الإعلام.

(ب) القطاع الذي يعمل فيه هو محط تركيز اللوائح

والتحقيقات الأكثر صرامة من المعتاد.

(ج) التضامن مع العميل من شأنه أن يلفت انتباه الجمهور

لشركة التقييم أو منتج العمل لدينا بشكل استثنائي.

(د) هي عبارة عن هيئة حكومية أو هيئة قانونية أخرى.

(هـ)

٢,٢ النزاهة والسمعة

١,٢ تحديد الموظفين الرئيسيين الحاليين المدراء وأصحاب

المصلحة الرئيسيين لدى لكيان (أي الكيان الذي يجري تقييمه

وليس الكيان الأم).

١,٢ ما هي الإجراءات التي تم اتخاذها لتقييم نزاهة

لعميل وسمعته؟

- ١,٢,٣ استناداً إلى الإجراءات التي أُتخذت حيال السؤال السابق، أو بناء على المعلومات المعروفة لديك، هل أنت على علم بأي من عوامل المخاطرة التالية؟ (حدد كل ما ينطبق).
- (أ) المخاوف المتعلقة بحوكمة الشركات للعميل
- (ب) المخاوف المتعلقة بسجل الأعمال السابقة للإدارة في المشاريع التجارية الماثلة أو غيرها
- (ج) المخاوف المتعلقة بنزاهة العميل أو سمعته أو إدارته
- (د) المخاوف المتعلقة بأنشطة العميل المخالفة للقانون أو الأنشطة غير الأخلاقية.
- (هـ)

٢. أسئلة عن الاستقلالية

- ١,١ أسئلة عن الاستقلالية
- ١,١,٢ هل يتعين أن تكون شركة التقييم مستقلة عن الكيان الذي يجري تقييمه؟

استطلاع قبول التكليف

١. أسئلة عامة
- ١,١ تحديد النطاق
- ١,١,١ هل من المرجح أن يتم استخدام ناتج هذه الخدمة من أجل خلق أو حل نزاع مع طرف آخر (خلاف السلطات الضريبية) والذي يمكن أن ينطوي على تقاضي أو تحكيم؟
- ١,١,٢ هل العميل أو الطرف الآخر أو الطرف المقابل في النزاع المحتمل هو كيان حكومي أم كيان شبه حكومي (يشمل ذلك منظمة تنمية اقتصادية تابعة للدولة أو محلية أو هيئة تنظيمية محلية)؟

١,١,٣ هل يمكن للعميل أن يستخدم ناتج هذه الخدمة في حالة معادية (مثل الاستيلاء العدائي أو الوضع التنافسي العدائي)؟
 ١,١,٤ هل يرتبط هذا التكاليف بعملية استحواذ أو بيع أساسية،

وهل اسم الجهة أو الفرد البائع معروف لديك؟

١,١,٥ هل يمكن لهذا التكاليف أن يحد من قدراتنا على العمل مع عملاء آخرين من الناحية التعاقدية؟

١,٢ مشاركة الأطراف الثالث

١,٢,١ هل أنت على علم بأي أطراف خارجية يمكنها الوصول إلى تقريرنا أو منتج عملنا أو ستعتمد بصورة أخرى على نتائج تكليفنا، ويحمل العمل العلامة التجارية أو ينسب إلى شركة التقييم؟ (حدد كل ما ينطبق).

١,٣ معلومات الرسوم

١,٣,١ ما هي رسوم التكاليف المقدرة بالدولار الأمريكي؟

١,٤ اعتبارات المخاطر

١,٤,١ هل هناك أي عوامل مخاطر أو قضايا قبول يجب أن نأخذها بعين الاعتبار فيما يتعلق بالتكاليف؟

١,٤,٢ هل ينطوي تنفيذ هذا التكاليف على التعامل مع

المعلومات الحساسة غير المنشورة عن الأسعار؟

١,٥ تخطيط التكاليف

١,٥,١ كم ساعة من المتوقع قضاؤها في استكمال التكاليف؟

٢. أسئلة عن الاستقلالية

٢,١ أسئلة عن إدارة المخاطر

٢,١,١ هل يتضمن التكاليف المقترح مشاركة شركة التقييم في أي

خدمات أخرى؟ (ينطبق حال تقديم شركة التقييم خدمات أخرى

مثل خدمات التدقيق أو الخدمات الاستشارية)

٢,١,٢ هل يتضمن التكاليف المقترح مشاركة شركة التقييم بأي خدمة ضمان خلاف عمليات تدقيق القوائم المالية أو مراجعاتها؟ (ينطبق حال تقديم شركة التقييم خدمات أخرى مثل خدمات التدقيق أو الخدمات الاستشارية)

6.4 الملحق د: قيمة التصفية – التعديلات المحتملة

الفصل الأول: التعريفات

١. إذا تزامن تاريخ التقييم مع تاريخ القوائم المالية، فإن قيمة صافي الأصول غير المعدلة الواردة في القوائم المالية تشكل قيمة حقوق الملكية بالشركة.

٢. تعديل صافي الأصول المتداولة حسب صافي القيمة التي يمكن تحقيقها.

أ) الودائع النقدية والبنكية والودائع لأجل التي تتضمن الفوائد المستحقة على الودائع المصرفية والودائع لأجل. وينبغي أن تكون عقوبات الاسترداد المبكرة محل النظر في حالة افتراض التصفية الإجبارية.

ب) الأوراق المالية القابلة للتداول: تحتسب على أساس سعر التداول الأحدث أو سعر الإغلاق مخصصاً منه رسوم الوساطة. ينبغي استشارة أي مستثمر مصرفي في حالة عدم إجراء أي تداولات أو في حالة كان الاستثمار القائم يتجاوز حجم التداول المعتاد وفي هذه الحالة منه تطبيق خصومات أو علاوات وقت الشراء.

ج) وينبغي مراجعة الذمم المدينة التي تتضمن جميع الحسابات وتقييمهما على أساس أن الأعمال التي يجري تقييمها كانت قيد التصفية. وقد تمثل الذمم التي يمكن تحصيلها بالكامل عادةً على أساس استمرارية النشاط مشكلة في حالة التصفية.

د) المخزونات: قد يحدد المقيم في حالة التصفية ما إذا كان من المفيد الحفاظ على قوة البيع والمستودعات حتى يتم بيع كمية كبيرة من المخزون أو جلب بائع بالمزاد للتصرف في المخزون. أكبر نسبة تخفيض تتم عادة في قيمة المخزونات عند إجراء حسابات التصفية الافتراضية.

هـ) يجب مراجعة الأصول المتداولة الأخرى بما في ذلك النفقات المدفوعة مسبقاً بشكل مستقل لأنها غالباً ما تكون دون قيمة تصفية.

٣. تعديل الأصول الثابتة حسب القيمة السوقية العادلة

أ) الأراضي والمباني: يحدد مقيمي العقارات القيمة السوقية للأراضي والمباني.

ب) الآلات والمعدات: يجب تعيين مقيمي المعدات الرأسمالية إذا كانت المعدات والآلات ذات قيمة مادية كبيرة. ويمكن طلب مشورة الوكلاء الذين يقيمون المعدات المتخصصة للحصول على القيم المتعلقة بالمنتج.

ج) الأثاث والتجهيزات: يجب استشارة مقيمي المعدات إذا كان الأثاث والتجهيزات ذات قيمة مادية كبيرة. عادة ما تستخدم القيمة الدفترية الصافية كمؤشر للقيمة السوقية.

د) التحسينات على الممتلكات المستأجرة: عادة تعود التحسينات على الممتلكات المستأجرة إلى مالك العقار، وبالتالي ليست لها قيمة في حالة التصفية.

ع. إعادة بيان الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة الأخرى.

أ) الشهرة التجارية: لا تؤخذ الشهرة التجارية في الاعتبار في حالة التصفية على افتراض توقع استمرارية الأعمال.

ب) استثمارات بين الشركات: يجب تقييم الاستثمارات بين الشركات بصورة مستقلة على أساس استمرارية النشاط أو على أساس التصفية حسب الاقتضاء.

ج) حقوق الطبع والنشر والبيع والامتيازات والتراخيص وبراءات الاختراع والعلامات التجارية وغيرها من الحقوق التعاقدية المماثلة: يجب تحديد قيمة سوقية عادلة للأصول في حال كان لها أي قيمة بالنسبة لطرف آخر. حيث ترتبط القيمة بتدفق الفوائد المتوقع من الأصول. عادة ما يتم استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة لتحديد القيمة.

د) الرسوم المؤجلة: تتسم هذه الرسوم بقيمة سوقية ضئيلة.

• تعديل الالتزامات غير الجارية حسب المبالغ القائمة

هـ) الدين طويل الأجل: ينبغي استخدام أرصدة الديون طويلة الأجل المستحقة في تاريخ التصفية. ينبغي تعديل الخصوم على أساس القيمة السوقية المخفضة إذا كان الدين قابلاً للإحالة وإذا كان معدل الفائدة ملائماً. ومع ذلك، إذا كانت القيمة الاسمية متمثلة في المبلغ المدفوع في حالة التصفية، فيجب استخدام هذا المبلغ.

و) ضرائب الدخل المؤجلة (حسب الاقتضاء)

تعتبر هذه الضرائب من ضمن تكاليف التصفية كما أنها مبيّنة فيما يلي.

• حالات الطوارئ: يتم تقييمها وتحديد كميتها. في حالات الطوارئ يجب توكي الحرص وبذل الجهد المعقولين لتحديد مقدار الخصوم وتحديد تاريخ التسوية. ولذ ينبغي حساب القيمة الحالية للمدفوعات المتوقعة. وغالبًا ما يتخذ قرار بشأن تقييد الأصول أو الالتزامات المحتملة من عدمه باستخدام حساب الاحتمالات.

٥. يتم تحديد تكاليف التصفية وتقييمها. وتتضمن جملة أمور من بينها:

(أ) العقارات وغيرها من الرسوم المماثلة: ينبغي تحديد مخصص للعمولات الخاصة بالعقارات الافتراضية والتكاليف المتعلقة بالملكية الكاملة. يجوز أن تكون العمولة على أساس الحق الحصري أو العكس. إن طبيعة الصفقة وحجمها سيحدد النسب. ينبغي أيضًا تحديد مخصص للعمولات الافتراضية التي ستكون مستحقة الدفع عند بيع الآلات والمعدات والأثاث والتجهيزات بالطرق التقليدية أو بالمزاد العلني.

(ب) الرسوم القانونية والمحاسبية وغيرها من الرسوم المماثلة: يجب تقدير أتعاب المهنيين المرتبطة بإعداد القوائم المالية والإقرارات الضريبية وإقرارات الزكاة والوثائق القانونية أو الحكومية التي من المحتمل تكبدها إذا تمت تصفية الأعمال.

(ج) استحقاقات نهاية الخدمة للموظفين المتوقعين: في حالة عدم استحقاقها بالفعل، ينبغي حساب أجور العطلات وأي التزامات محتملة والتي قد تنشأ عن رفع الموظفين دعاوى تتعلق بفصلهم دون إخطار مسبق.

د) عقوبات الإنهاء المبكر للالتزامات طويلة الأجل؛ وكثيراً ما تؤدي التسوية المبكرة للديون أو الإجراءات إلى فرض جزاءات. وينبغي مراجعة الوثائق ذات الصلة لتحديد ما إذا كانت هناك عقوبات محتملة أم لا.

هـ) صافي تكاليف التشغيل خلال فترة التصفية؛ يجب وضع مخصص للتكاليف العامة وتكاليف التشغيل خلال فترة التصفية. وأكثر الأمثلة شيوعاً هي رسوم المصفي والإيجار والمرافق والأوراق المالية والفوائد على الدين.

٦. تحسب الضرائب المستحقة الدفع عند التصفية (عند الاقتضاء).
- الزكاة ودخل الشركات أو ضرائب أرباح رأس المال التي تنشأ عن التصرف المفترض في الأصول وتصفية الالتزامات. وتشمل البنود التي يتعين النظر فيها ما يلي:
- أ) أرباح وخسائر الدخل عند التصرف في الأصول المتداولة أو تصفيتها. كما يمكن أن تؤدي الأوراق المالية القابلة للتداول إلى أرباح رأسمالية خاضعة للضريبة أو خسائر رأسمالية مسموح بها.
- ب) الاسترداد والخسائر النهائية الأرباح الرأسمالية الخاضعة للضريبة عند التصرف في الأصول الثابتة. تقلل العقارات والعمولات الأخرى من عائدات التصرف.
- ج) الخسائر النهائية الأرباح الرأسمالية الخاضعة للضريبة عند التصرف في الأصول الملموسة وغير الملموسة.
- د) النفقات الطارئة إذا كانت قابلة للخصم لأغراض ضريبة الدخل (حيثما ينطبق). وهناك افتراض بأن عملية تسديد المدفوعات المتعلقة بالنفقات الطارئة تكون خلال فترة التصفية.

6.5 الملحق هـ: نقائمة المعلومات المطلوبة – تقييم المنشآت الاقتصادية

نود أن نطلب أكبر قدر ممكن من المعلومات التالية لأغراض إجراء التقييم لشركة XYZ المحدودة. وأثناء جمع هذه المعلومات، نطلب منكم ضمان ما يلي:

١. يجب أن تكون جميع المعلومات المالية والنوعية الأساسية متاحة في نسخ ورقية وكذلك بصيغة رقمية أو إلكترونية.
٢. يمكن إعداد كافة جداول البيانات المتعلقة بالمنشأة في ملفات ميكروسوفت إكسل وملفات نصية كما يمكن إعدادها في ملفات بصيغة مايكروسوفت وورد.
٣. يمكن ربط النموذج المالي لإعداد الخسائر والأرباح والميزانية العمومية والتدفقات النقدية وحساب الضرائب والإهلاك وجداول الديون معاً بقدر المستطاع، ويمكن استخدام المعادلات بدلاً عن الأرقام المرمزة المستخدمة في الخلايا. (تساعد المعادلات في فهم مصدر الرقم في الخلية المعينة وتساعد أيضاً في إجراء تحليلات حساسية).

المعلومات النوعية الأساسية

١. نبذة عامة عن الشركة (بيان موجز بشأن جميع جوانبها المهمة الرئيسية).
٢. بيان بشأن المنتجات والخدمات المقدمة وتوضيحات للشركات المصنعة لها وعمليات التسويق المتعلقة بها.
٣. مناقشة بشأن توجهات الأداء السابقة في إطار أعمال الشركة.
٤. تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر المتعلقة بالشركة ومقارنتها بقائمة المنافسين الرئيسيين.

٥. مقال موجز بشأن الأصول غير الملموسة الرئيسية في أعمال الشركة والأهمية النسبية لتلك الأصول.
٦. تفاصيل حول شبكة التسويق والتوزيع.
٧. ملخص حول جميع الالتزامات أو المسؤوليات والحقوق التعاقدية الرئيسية للشركة.
٨. التوجهات والرؤى المستقبلية للشركة.

معلومات القطاع

١. مقال موجز حول المنتجات ومقارنة هذه المنتجات مع منتجات الشركات المنافسة.
٢. بيان حول القطاع مع ذكر معلومات عن صفاته وحجم سوقه وحصّة الشركة السوقية فيه ومعدل النمو المتوقع ومعلومات عن الجهات الفاعلة الرئيسية ومعلومات أخرى ذات صلة.
٣. مقارنة الأداء التشغيلي والمالي للشركة مع منافسيها الرئيسيين.

المعلومات المالية ومعلومات أخرى

١. بيانات تاريخية
 - تقارير سنوية (مدققة) لجميع الفترات المحاسبية منذ البداية أو السنوات الثلاث الأخيرة.
 - بيانات مالية فصلية للأربع الاثني عشر الأخيرة (إن وجدت).
 - تقارير التقييم التي أُعدت في الماضي (الأصول الثابتة تقييم الأعمال).
 - تفاصيل كل منتج (من حيث الكمية والقيمة)، والتخفيضات والعمولات والهوامش الإجمالية لكل منتج.
 - تفاصيل مصادر الدخل الأخرى، إن وجدت.

- تفاصيل الالتزام أو الالتزام المحتمل غير الوارد في الحسابات اعتباراً من تاريخ التقييم، وفيما يخص الالتزامات المحتملة، يُرجى كذلك تقديم جميع أنواع الضمانات الممنوحة من جانب الشركة واسم الطرف - أي طرف ذي صلة والغرض والمقدار اعتباراً من تاريخ التقييم، سواء كان الطرف قادراً على الوفاء بالتزامه ومن المتوقع أن يظل كذلك.

- بيانات العملاء الرئيسيين مثل الأسماء والعناوين وحصص الإيرادات منهم على مدار السنوات الماضية وهوامش المبيعات إليهم وأي تغييرات جوهرية متوقعة في العلاقة المذكورة آنفاً وأي إضافة متوقعة في قائمة العملاء الرئيسيين وما إلى ذلك.

- تفاصيل سجل أوامر الدفع الموقعة للشركة اعتباراً من التاريخ الحالي.

- بيانات الموردين الرئيسيين مثل الأسماء والعناوين وعمليات الشراء منهم على مدار السنوات الماضية وأي تغييرات جوهرية متوقعة في العلاقة المذكورة آنفاً وأي إضافة أو حذف متوقع في قائمة العملاء الرئيسيين وما إلى ذلك.

- تفاصيل التغييرات (إن وجدت) بخصوص الأرباح والمنتجات من حيث قدرة الشركة على مدى الاثني عشر ربيعاً الماضية.

- الميزانية العمومية للشركة اعتباراً من تاريخ التقييم وبيانات الشركة المالية منذ بداية العام وحتى الآن اعتباراً من تاريخ التقرير أو تاريخ تدقيق البيانات المالية السنوي الأخير وحتى تاريخ التقييم.

- القيمة السوقية لأصول الشركة (العقارات والمصانع وغير ذلك) اعتباراً من تاريخ التقييم، وإذا لم يتم إجراء أي تقييم حالي للأصول فيجب تقديم تقديرات الإدارة بشأن قيمتها السوقية المنصفة.

- مقال بشأن الوضع الحالي لعمل رأس المال قيد التقدم أو خطط إنفاق رأس مال الشركة.
- هل توجد أي أصول عاطلة أو فائضة؟ إن وُجدت، فاذكر وصفًا مختصرًا لها وقيمتها الدفترية وقيمتها المكتوبة للزكاة أو الضريبة والقيمة السوقية اعتباراً من تاريخ التقييم.
- تحليل بخصوص المدة للذمم المدينة أو المدينين باختلاف أنواعهم.
- فاصيل أي ديون مشكوك في تحصيلها وقروض ومبالغ مدفوعة مقدماً خلاف تلك الموضحة في الميزانية العمومية الأخيرة.
- تفاصيل الصفقات المُجراة بين الشركة وشركات المجموعة الأخرى (أي صفقات الأطراف ذات الصلة).

٢. المعلومات المتعلقة بالتوقعات

- أي مؤشرات تشير إلى أنّ أداء الأعمال المالية والأداء المالي في المستقبل القريب (٢-٥ سنوات) سيكون مختلفاً بشكل ملحوظ عما كان عليه في آخر سنة إلى ثلاث سنوات.
- التوقعات المالية على مدى خمس سنوات (بدءاً من تاريخ التقييم) والافتراضات المؤيدة لهذه التوقعات (مع الأسس التي تستند إليها)،
مثل:

- الميزانية العمومية؛ وجميع البنود الأساسية.
- مصادر العائدات - نموذج حجم المبيعات وصافي المبيعات المحققة.

- معايير استهلاك المواد الخام وأسعارها وما إلى ذلك.
- النفقات العامة والنفقات الإدارية.
- نفقات التسويق والمبيعات.
- متطلبات رأس المال العامل.
- نفقات رأس المال - الإضافية أو المستخدمة في عمليات الصيانة.
- الإيرادات المتنوعة

- أوراق العمل المستخدمة في حساب الضرائب والزكاة.
- الأصول المؤجرة، إن وُجدت.
- جدول الديون مع معدلات الفوائد لكل خط اقتراض. أي مخاطرة تتعلق بقيام أي من المقرضين بسحب هذه التسهيلات بعد إتمام الصفقة.
- الافتراضات الاقتصادية العامة، من بينها التضخم وإهلاك قيمة العملة مقابل العملات الأجنبية ومستويات التعريفه وغير ذلك، وكيفية دراسة هذه الافتراضات لإجراء التوقعات.
- إيضاح كافة الاختلافات المهمة والجوهريه في الافتراضات بالمقارنة مع ما تم تسجيله سابقاً.

٣. المعلومات المتعلقة بالضرائب أو الزكاة

- ملخص الوضع الحالي المتعلق بالتقييم والمسؤولية والمستحقات الخاصة بالضرائب الرئيسية.
- في حالة وجود أي خسائر مؤجلة، فيجب تحليلها مقارنةً بخسائر الأعمال والإهلاك المحمّل بالزيادة والإعفاء الضريبي على الاستثمار غير المباشر بالإضافة إلى بيان تفاصيلها بخصوص العام.
- تفاصيل أي استئنافات أو دعاوى مرفوعة بخصوص الضرائب أو الزكاة.
- أي التزام محتمل بسبب الضرائب أو الزكاة.

٤. معلومات أخرى

- تفاصيل أي صفقات في أسهم الشركة أو أعمالها (حسب مقتضى الحال) خلال السنوات الثلاث الماضية غير الناشئة عن تداول أو مؤشر السوق الموازية (نمو) أو أسواق الأوراق المالية المعترف بها في الأسواق المماثلة.
- أي عامل خاص يجب أخذه بعين الاعتبار أثناء التقييم.

6.6 الملحق و: تأكيد الاستقلالية

الإفصاح عن فوائد الملكيات فيما يتعلق التكيف ذي الصلة

التاريخ: _____

مُرسل إلى

<أدخل اسم مدير أو شريك التكيف>

السيد الفاضل،

أتعهد بعدم الإفصاح عن أي معلومات حساسة غير منشورة عن الأسعار أو تقديمها أو السماح بالوصول إليها، سواءً كانت تخص كيان تابع للعميل أو شركاته الرئيسية التابعة له أو أي معلومات تتعلق بالأوراق المالية المُدرجة أو المقترح إدراجها، إلى أي شخص، بما في ذلك أي مطلعين آخرين، إلا إذا كان هذا الإبلاغ بغرض دعم الأغراض المشروعة، أو تنفيذًا للالتزامات، أو إخلاء المسؤولية عن أي التزامات قانونية. وأعلن بموجب هذا التعهد عن البيانات التالية الخاصة بالأوراق المالية المدرجة أو حقوق التصويت [المملوكة أو أو تغيير في الملكية] في جهة العميل بخصوص التكيف ذي الصلة أو شركاته التابعة له إلى جانب أقاربي المباشرين

اسم حامل الأسهم	رقم ملف / هوية العميل المسجلة	الأرقام المميزة		عدد حصص الأسهم	تفاصيل التغيير
		من	إلى		
أسماء الأقارب المباشرين					

أقر بأنه خلال فترة سريان التكيف ذي الصلة مع الشركة بأنني لن أقوم أنا أو أي من أقاربي المباشرين بالتداول في أي من الأوراق المالية الواردة أعلاه
خالص الشكر والتقدير،

أ- حالات حدوث تضارب المصالح

عند تنفيذ شركة التقييم أي جانب من أعمالها، يجب عليها تجنب حالات تضارب المصالح وأي نشاط آخر يمكن أن يهدد موضوعيتها أو نزاهتها أو سريتها أو سمعتها، ويمكن أن تنشأ حالات تضارب المصالح في تكاليف العملاء وكذلك أي وضع تدخل فيه شركة التقييم في علاقات تجارية، بما في ذلك عمليات الشراء والاستحواذ والتحالفات.

أنواع تضارب المصالح المحتملة

الظروف التي تؤدي إلى حالات تضارب المصالح المحتملة	الوصف	
خدمات التقييم	النزاعات المحتملة التي تنشأ عن تكاليف العملاء التي تنطوي على بيع عمل تجاري أو شراؤه، وعلاقات شركة التقييم بالأطراف المقابلة.	حالات تضارب مصالح المعاملات
نماذج الأعمال المالية أو مراجعتها أو اختبار النموذج القيام بدور المحكم	النزاعات المحتملة التي تنشأ عن تكاليف العملاء التي تتمتع فيها شركة التقييم بعلاقات مع طرفين أو أكثر ذوي مصالح متعارضة.	حالات تضارب مصالح العلاقات
تقييم الخبراء التقييم المتعلق بتسوية المنازعات	النزاعات المحتملة التي تنشأ عن تكاليف العملاء التي تنطوي على نزاعات قانونية أو خلافها وعلاقات شركة التقييم بالأطراف المقابلة.	حالات تضارب مصالح في إطار المرافعات القانونية
قرارات أو مشورة الإدارة في ما يتعلق بخدمات الاستحواذ أو التقييم عندما تكون للموظف الذي يعمل في إطار التكليف أو أحد أفراد الأسرة المقربين مصلحة مالية كبيرة في الكيان.	النزاعات المحتملة التي تنشأ عن العلاقات الشخصية أو المصالح المالية لموظفي شركة التقييم مع الأطراف المقابلة لإنشاء علاقة عمل في شركة التقييم.	حالات تضارب مصالح شخصية
مشورة الطرف البائع للمشتري	النزاعات المحتملة التي تنشأ عن علاقات شركة التقييم مع أطراف تتنافس مع بعضها البعض.	الحالات تنافسية

ب- نموذج خطاب الموافقة الداخلية فيما يتعلق بتضارب المصالح

المحتمل

يُرجى إدراج المكتب

[التاريخ]

إلى: مسؤول جودة الاستشارات الاقليمية ومدير النزاعات

نسخة إلى: [الاسم] - الشريك المنسق للعميل القائم بالتكليف

[الاسم] - الشريك المنسق للعميل الخارجي

[في حال الاستشارة - أسماء الآخرين الذين تمت استشارتهم]

[إن أمكن - أسماء الأطراف الداخلية الأخرى]

من: [الاسم] - الموظف التنفيذي للتكليف المسؤول عن العميل

القائم بالتكليف

مذكرة تضارب المصالح المحتمل

[العميل القائم بالتكليف] / [العميل الخارجي]

قبل قبول أي تكليف، تتطلب إرشادات الشركة إتمام تقييمنا لمعرفة ما إذا كان لدينا تضارب محتمل في المصالح. وفي بداية هذه العملية، نقوم بتقييم ما إذا كان من المحتمل أن يكون لدى اثنين أو أكثر من العملاء مصالح مختلفة، أو ربما متعارضة، قد تتأثر بصورة مباشرة بالخدمات التي قد قدمتها الشركة، أو التي يُطلب منها تقديمها، إلى عميل واحد أو أكثر. وفي هذا الصدد، نقوم بتحليل علاقات العملاء وطبيعة الخدمات ونستنتج ما إذا كان هناك تضارب محتمل في المصالح. ونتيجةً لاستكمال هذه العملية فيما يتعلق بالتكليف المحتمل مع [العميل القائم بالتكليف]، فقد لاحظنا احتمال وجود تضارب في المصالح بين [العميل القائم بالتكليف] و[العميل الخارجي] نعتقد أنه ينبغي الإفصاح عنه إلى [العميل القائم بالتكليف] و[العميل الخارجي]. وقد توصلنا إلى أننا قادرون على تنفيذ هذا التكليف بموضوعية على النحو الذي تتطلبه المعايير المهنية. ويجب أن يقر جميع العملاء بهذا التضارب المحتمل وأن يوافقوا على مشاركة شركة التقييم في التكليف قبل أن نقبل به لتنفيذ [الخدمة (الخدمات)].

[ملاحظة إلى المُعدِّ: يجب أن يصف مُعدِّ الخدمة (الخدمات) المقترحة في الفقرة التالية بتفصيل كافٍ ويوثق طبيعة التضارب المحتمل في المصالح والإجراءات اللازمة لتخفيف المخاطر أو تقليلها إلى مستوى يمكن إدارته، لتمكين مسؤول جودة الاستشارات الإقليمية من اتخاذ قرار سليم بشأن ما إذا كان ينبغي لنا تأدية هذه الخدمات أم لا].

ملخص بالخدمات والعملاء المقترحين:

طلب منا [العميل القائم بالتكليف]، وهو عميل [عام] [حدد العمل الذي تقوم به شركة التقييم] لدى شركة التقييم [الممارسة والمكتب المحلي] [تنفيذ] [قم بوصف طبيعة الخدمات التي تؤدي إلى تضارب محتمل في المصالح] يتضمن [عميل خارجي] [قم بوصف تأثير الخدمات على عميل خارجي]. وقد قامت شركة التقييم أيضًا [اختر واحدًا أو أكثر]: [خدمات التدقيق] [الخدمات الضريبية] [الخدمات الاستشارية] [وما إلى ذلك] للعميل القائم بالتكليف خلال السنوات الثلاث الماضية و[اسم الشريك المنسق] هو الشريك المنسق.

[عميل الطرف الآخر] هو عميل [عام] لشركة التقييم [الممارسة والمكتب المحلي] [2] و[شريك تنسيق عميل خارجي] هو الشريك المنسق. وقد قامت شركة التقييم [اختر واحدًا أو أكثر]: [خدمات التدقيق] [الخدمات الضريبية] [الخدمات الاستشارية] [وما إلى ذلك] لصالح [عميل خارجي] خلال السنوات الثلاث الماضية.

سوف يقوم فريق يقوده [اسم الموظف التنفيذي للتكليف المسؤول عن العميل القائم بالتكليف] بتنفيذ خدمات ولم يقدم أي من أعضاء فريق تكليف العميل القائم بالتكليف أي خدمات لصالح [العميل الخارجي] خلال السنوات الثلاث الماضية. ونحن نعتزم أن يكون [اسم الموظف التنفيذي للتكليف المسؤول عن العميل القائم بالتكليف] بمثابة الموظف التنفيذي المسؤول عن التكليف وأن يتم تعيين المهنيين الرئيسيين الآخرين للتكليف [اسم كبار أعضاء الفريق].



ملخص الإجراءات المخففة

فيما يلي وصف للإجراءات اللازمة لتخفيف المخاطر أو تقليلها إلى مستوى يمكن التحكم فيه: [صِف الإجراءات اللازمة التي يقدمها فريق حل النزاعات]

ملخص الأطراف المطلعة

[صِف أي معلومات أخرى غير سرية ذات صلة تتعلق بالمعاملة أو التكليف].

لقد تشاور [الموظف التنفيذي للتكليف المسؤول عن العميل القائم بالتكليف] مع [الشريك المنسق للعميل القائم بالتكليف] و[الشريك المنسق للطرف الخارجي] [وأسماء الآخرين الذين تمت استشارتهم] إن وجدوا الذين وافقوا على تعهد الشركة بهذا التكليف المقترح لصالح [العميل القائم بالتكليف] في ظل هذه الظروف. ويتم توثيق هؤلاء الأفراد في هذه المذكرة كدليل على موافقتهم.

كجزء من عملية قبول التكليف، أبلغنا [العميل القائم بالتكليف] بالتضارب المحتمل في المصالح (دون الإخلال بالتزاماتنا المتعلقة بالسرية) والحاجة إلى إخطار [العميل الخارجي] بأنه يجب الحصول على إقرار خطي وخطاب موافقة كتابي يوثقان علم تلك الإدارة التابعة لكل من [العميل القائم بالتكليف] و[العميل الخارجي] بأداء شركة التقييم للخدمات لصالح كل من [العميل القائم بالتكليف] و[العميل الخارجي] وموافقتها عليه. وقد أخطرنا كذلك [العميل القائم بالتكليف] بأن هذا الخطاب الموقع سيكون مطلوباً قبل قبول التكليف [أو متابعته]. مرفق نسخة من خطاب الموافقة والإقرار بالتضارب المحتمل في المصالح الذي يُطلب من [العميل القائم بالتكليف] و[العميل الخارجي] توقيعه.

إذا لم يقر أي من [العميل القائم بالتكليف] أو [العميل الخارجي] ويوافق على التضارب المحتمل في المصالح، فلن نواصل العمل وسيتم رفض التكليف لدى [العميل القائم بالتكليف].

حالة خطاب الموافقة والإقرار

لا توجد أي تعديلات مخطط لها على خطاب الموافقة والإقرار الذي سيتم توقيعه من قبل [العميل القائم بالتكليف] و[العميل الخارجي] من نموذجنا القياسي [باستثناء ما يلي]:. في حال طالب أي من عملائنا أي تعديل، فستقوم الشركة باخطاركم بذلك على الفور للحصول على الموافقة المطلوبة قبل قبول التكليف.

سنقوم بإكمال عملية الموافقة الداخلية والحصول على إقرار خارجي وخطاب موافقة موقع قبل قبول التكليف وبدء العمل الميداني [إذا كان هناك أي استثناءات مطلوبة، يرجى ذكر السبب].

وفي إطار عملية تنفيذ التكليف، سوف نقوم بإنشاء ومراقبة جوانب السرية المناسبة والامتثال للسياسات والمتطلبات الأخرى على النحو المبين في قسم "ملخص الإجراءات المخففة" أعلاه، والسياسة العالمية لتضارب المصالح وإرشادات الخدمات الاستشارية التكميلية.

تمثل هذه المذكرة طلبًا لموافقتك على مشاركتنا في هذا التكليف لصالح [العميل القائم بالتكليف]. يرجى الإشارة إلى موافقتك من خلال التوقيع على السطر المناسب أدناه وإرجاع نسخة إلينا.



6.8. الملحق ج: نموذج اتفاقية عدم الإفصاح

اتفاقية السرية وعدم الإفصاح

شركة ABC المحدودة

20XX XX XXX

لرعاية: السيد: XXXX XXXX

العنوان

السيد المحترم،

بخصوص: تقييم بعض الأصول أو الالتزامات المحددة المتعلقة

بحيازة الأسهم الخاصة بشركة ABC المحدودة.

نكتب إليكم هذا الخطاب بصفتنا ("XYZ") للتأكيد على شروط وأحكام اتفاقنا بشأن السرية وعدم الإفصاح عن المعلومات التي توفرناها لنا.

ستسمحون لنا بالاطلاع على بعض المعلومات التي صُنفت على أنها سرية والمتعلقة بتقييم الأسهم أو المسؤوليات المحددة المتعلقة باستحواذ أسهم شركة MNO (التي يُشار إليها فيما بعد باسم "MNO") من خلال شركة ABC المحدودة. ويجوز الإفصاح لنا عن هذه المعلومات خطياً أو شفهاياً أو من خلال السماح لنا بالوصول إلى الأنظمة أو البيانات الحاسوبية، بشرط تحديد أن هذه المعلومات (يُشار إليها فيما بعد باسم "المعلومات") معلومات سرية بوضوح على وجهها أو كتابياً بطريقة أخرى. مقابل منحكم الشركة إمكانية الوصول إلى المعلومات، توافق شركة ABC على ما يلي:

١. بموجب البند ٦ المذكور أدناه، سنحافظ على سرية المعلومات ولن نفصح عنها لأي طرف آخر (خلاف العاملين لدينا) إلا بعد الحصول على موافقة خطية منكم.

٢. يقتصر الإفصاح عن المعلومات على موظفي شركة XYZ والشركات الأعضاء في الشبكة العالمية لمجموعة شركات XYZ الذين هم بحاجة إلى معرفتها من أجل الأداء السليم للمهام المتعلقة بالمشروع، وبالقدر الضروري بشكل معقول. تتخذ شركة XYZ خطوات مناسبة لضمان عدم جميع الموظفين بضرورة الحفاظ على سرية المعلومات المسموح لهم بالوصول إليها.

٣. نستخدم المعلومات المُفصح لنا عنها فقط لغرض تقييم الأصول أو المسؤوليات المحددة المتعلقة باستحواذ أسهم MNO (يُشار إليه فيما بعد باسم "الغرض").

٤. تتمثل شركة XYZ بالالتزامات الحفاظ على السرية المنصوص عليها في هذه الوثيقة لمدة اثني عشر شهراً اعتباراً من تاريخ الإفصاح.

٥. عقب انتهاء مشاركتنا في المشروع المذكور آنفاً، وبموجب تقديم طلب منكم لإنهاء هذا التعاقد، تتعهد شركة XYZ بإعادة المعلومات المُفصح عنها خلال فترة معقولة، رهنًا بالاحتفاظ بسجلات احترافية مناسبة.

٦. لا تنطبق الالتزامات المذكورة آنفاً على أي معلومات مما يلي:

أ. أصبحت أو تُصبح متاحة للجميع إلا إذا كان ذلك انتهاكاً للاتفاقية.

ب. تكون في حيازة شركة XYZ فعلياً دون أي التزام للحفاظ على السرية.

ج. صلت عليها شركة XYZ من أي طرف آخر دون أي التزام للحفاظ على السرية.

د. وضعتها شركة XYZ بشكل مستقل خارج نطاق هذه الاتفاقية.

هـ. يُطلب من شركة XYZ الإفصاح عنها بموجب أي التزام قانوني أو مهني أو بموجب أمر صادر عن أي سلطة تنظيمية.



٧. تنتهي هذه الاتفاقية عند (أ) انتهاء فترة اثني عشر شهراً اعتباراً من تاريخ إبرامها أو (ب) إبرام اتفاق نهائي بين الطرفين تعريضاً للغرض، أيهما يأتي أولاً.

٨. تخضع هذه الاتفاقية لقوانين "الدولة" وتُفسر وفقاً لها.

سنكون في غاية الامتنان إذا أقررتم بموافقتكم على هذه الشروط من خلال توقيع نسخة من هذا الخطاب في المكان المشار إليه للتوقيع وإعادتها إلينا.

وتقبلوا وافر الاحترام والتقدير

لصالح شركة XYZ

الاسم

المنصب

نوافق على الشروط المذكورة آنفاً التي تنظم الإفصاح عن المعلومات.

شركة ABC المحدودة

بواسطة: _____

السيد أو ممثل العميل

6.9. الملحق ط: نموذج خطاب تكليف

شركة ABC المحدودة

لعناية: < يُرجى الإدراج >

20XX XX XXX

< العنوان >

السيد الفاضل،

بخصوص: التقرير المتعلق بتقييم حصص حقوق الملكية بشركة ABC المحدودة

نشكركم على اختيار شركة XYZ (يُشار إليها في هذه الوثيقة بضمير المتكلم أو "شركة XYZ") لتقديم الخدمات المهنية (يُشار إليها فيما بعد باسم "الخدمات") لشركة ABC Limited (يُشار إليها فيما بعد بضمير المخاطب أو "العميل" أو "الشركة" أو "ABC") فيما يتعلق بتقييم حصص حقوق الملكية الخاصة بها اعتباراً من (20XX XX XXX) يُشار إليه فيما بعد باسم "تاريخ التقييم". ("الغرض"); إننا نقدر الفرصة المتاحة لمساعدتكم، ونتطلع للعمل معكم.

يوضح بيان الأعمال المرفق نطاق الخدمات وأتعابنا المستحقة مقابل تقديم الخدمات وأي ترتيبات إضافية. وتخضع هذه الخدمات لشروط هذا الخطاب وأحكامه، إضافة إلى مرفقاته، بما في ذلك الشروط والأحكام العامة بيان الأعمال المطبقة وأي ملاحق أخرى (يُشار إليها مجتمعة باسم "الاتفاقية"). تحل هذه الاتفاقية محل جميع المناقشات التي جرت بيننا حتى الآن.



تفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

شركة XYZ

تم الاتفاق على:

شركة ABC المحدودة

بواسطة: _____

المفوض بالتوقيع

المرفق:

- ◀ نسخة من هذا الخطاب وجميع مرفقاته أليكم لتوقيعه وإعادته
- ◀ الملحق أ – بيان الأعمال
- ◀ الملحق ب – مقترح الرسوم
- ◀ الملحق ج – الشروط والأحكام العامة

بيان العمل

معلومات أساسية

معلومات أساسية عن تعيين الكيان.

معلومات أساسية عن موضوع التقييم.

الغرض من التقييم.

نطاق الخدمات

يتمثل نطاق خدماتنا في إجراء تقييم لشركة ABC اعتباراً من تاريخ

التقييم تنفيذاً للغرض المذكور آنفاً.

أساس التقييم

لأغراض التقييم المذكور آنفاً، يكون أساس القيمة قيمة منصفة.

يُقصد بالقيمة المنصفة السعر الذي سيتم استلامه لبيع أصل أو

السعر الذي سيتم دفعه لنقل التزام صفقة منظمة بين المشاركين

في السوق في تاريخ التقييم.

حدود نطاق خدماتنا

لن نسعى إلى التحقق من مدى دقة البيانات أو نتحمل المسؤولية

عنها (بما في ذلك الحقائق أو التقديرات أو الآراء أو التوقعات أو

التنبؤات أو غير ذلك من المعلومات) والمعلومات والإيضاحات أو

الدقة الحسابية أو الترابط المنطقي لهذه البيانات المقدمة منكم إلا

بقدر طلبكم لها وموافقتنا على ذلك خطياً، وتتحملون المسؤولية

وحدكم عن هذه البيانات أو المعلومات أو الإيضاحات.

تقتصر التزاماتنا ومسؤولياتنا على ما نص عليه هذا الخطاب صراحةً،

ودون المساس بعمومية ما تقدم، فإننا لا نقوم بأي مما يلي:

- تزويدكم بأي مشورة محاسبية أو قانونية أو ضريبية أو مشورة متخصصة أخرى ولن نتحمل أي مسؤولية أو التزام فيما يتعلق بأي مشورة قدمها مستشار مهني لنا أو لكم.
- تقديم أي مشورة تتعلق بأي جانب من المتطلبات القانونية أو التنظيمية داخل الهند أو خارجها.
- مساعدتكم في إعداد أي من خطط الأعمال. ويقتصر دورنا فيما يتعلق بخطة الأعمال على إجراء تحليل مقارن واسع النطاق مقارنةً بالمعلومات السابقة المتاحة بما في ذلك المعلومات المتعلقة بالشركات المقارنة.
- تقديم أي رأي مستقل أو تحمل مسؤولية عدم تحقق أي توقعات أو مدى معقولية أي افتراضات أو مدى صحة أو دقة أي معلومات مالية أو معلومات أخرى تتعلق بالأعمال.
- إجراء أي فحص مالي نافي للجهالة أو أي فحص نافي للجهالة أو إجراء تقييم منفصل للأصول الثابتة أو الأصول الأخرى (يجب أن تقدموها لنا إذا رأينا أهمية إجراء تحليل تقييم لتنفيذ العملية الحالية).
- تقييم معلومات المنتجات التقنية أو التشغيلية التي ليس من اختصاصنا تقييمها والتي سنعتمد فيها على المعلومات الواردة من إدارتكم بشأنها.
- تحمل مسؤولية العناية بأي شخص آخر غيركم.

إذا تعذر عليكم موافاتنا بأي من المعلومات التي طلبناها، فسيؤثر ذلك على قدرتنا على إجراء التقييم خلال الفترات المذكورة آنفاً أو عدم قدرتنا على إجرائه على الإطلاق. وسنخبركم بأي قيود مفروضة على تقييمنا أو درجة الاعتماد المحتملة عليها بسبب المعلومات غير المكتملة.

لن نتعامل عن قرب مع أي من المشتريين أو الباعثين التابعين للشركة لاختبار ردود أفعالهم على تقييمنا أو لتحديد ما إذا كان هناك أي مشتريين محتملين وحجمهم الفعلي.

باستثناء حالات سوء النية أو التقصير المتعمد من جانبنا، فلن نتحمل -بأي حال من الأحوال- مسؤولية أي خسارة أو ضرر، أياً كانت طبيعته، نتيجة قيام أي من مدراءكم أو موظفيكم أو وكلائكم أو أي شخص آخر ممن قد نطرح عليه استفسارات بحجب أي معلومات جوهرية متعلقة بعملنا أو إخفائها أو تحريفها، ما لم يكن من المعقول اكتشاف هذا الحجب أو الإخفاء أو التحريف نظراً لوضوحه دون حاجة إلى مزيد من الاستفسار عن المعلومات المقدمة إلينا أو المطلوب منا صراحةً النظر فيها وفقاً لنطاق التحليل المتفق عليه بموجب هذا الخطاب. وسوف يراعي هذا البند -وأي تقييم لأعمالنا يتم بموجبه، النطاق المحدد لتحليلنا المتفق عليه بموجب هذا الخطاب. تجدر الإشارة إلى أن تحليل التقييم قد يكون موضوعياً بدرجة أكبر أو أقل وفقاً للسجل السابق لأعمالكم ولصفقات السوق أو معايير التقييم القابلة للمقارنة وتوافر معلومات موثوقة كافية في النطاق العام.

تعميم التقرير

سيتم تقديم تقرير التقييم لكم من أجل الغرض المذكور آنفاً فقط ولا يجوز استخدامه أو الاعتماد عليه لأي غرض آخر، كما لا يجوز الإفصاح عنه أو مناقشته مع أي جهة خارجية دون الحصول على موافقة خطية مسبقة.

وقد يتضح بعد ذلك أن نتائج ممارسة التقييم يمكن أن تختلف حال تنفيذه لغرض آخر غير الغرض الذي أُجري لأجله هذا التقييم.

وعليه، فلن نتحمل المسؤولية عن أي خسائر تنشأ نتيجة استخدام تقريرنا الخاضع لاتفاقية المهمة الحالية تحقيقاً لأي غرض آخر.

الجدول الزمني

سنجمع فريق التكاليف لبدء العمل في تاريخ إبرام هذه الاتفاقية أو استلام الدفعات المقدمة، أيهما يأتي لاحقاً (يُشار إليه فيما بعد باسم "تاريخ البدء"). وسنُجري مناقشات وثيقة معكم وسنوافيكم بالتقدم المُحرز في أعمالنا طوال فترة سريان هذا المهمة.

وسنمضي قدماً في سبيل تقديم مسودة التقرير في غضون xxx أسابيع اعتباراً من تاريخ البدء أو تاريخ استلام غالبية البيانات أو المعلومات المطلوبة للمهمة، أيهما يأتي لاحقاً. ومن جانبك فإنك تقر بأن تحقيق الجدول الزمني الخاص بنا يتوقف على عدة عوامل، يقع معظمها خارج نطاق سيطرتكم وسيطرة المقيم. وسوف يعتمد توقيتنا بدرجة كبيرة كذلك على مدى توافر المعلومات الموثوقة والدقيقة وسرعة توفيرها لنا. ونحن نطالبكم بمراجعة مسودة التقرير وتقديم تعليقاتكم بشأنه في غضون أسبوع واحد اعتباراً من استلام مسودة التقرير. علماً بأننا نود إصدار التقرير النهائي في غضون ١٥ يوماً اعتباراً من تاريخ إصدار مسودة التقرير، ولن نُصدره إلا بعد اعتمادكم للمسودة. وإذا طلبتم منا تأخير إصدار التقرير النهائي لسبب ما، فلن نُصدره حتى تطلبوا منا ذلك. ومع ذلك، فإذا كانت هناك حاجة لتحديث التقرير في تاريخ إصدار التقرير النهائي بناءً على مشورتكم كما ورد أعلاه، فيجوز لنا تنفيذ هذه الأعمال الإضافية بموجب رسوم تُفرض بشكل منفصل مقابل الجهود الإضافية التي يتم بذلها فيما يتعلق بتحديث التقرير. وإذا لم يشمل التقرير أي تحديث، فلن يتم فرض أي رسوم إضافية.

الأتعاب

تبلغ الأتعاب المهنية للمهمة لدينا xxx.

• بالإضافة إلى الأتعاب الواردة أعلاه، تُحتسب جميع النفقات والمصروفات المباشرة (يُشار إليها فيما بعد باسم "المصروفات النثرية") المتكبدة فيما يتعلق بأداء الخدمات والرسوم الإدارية الإضافية، بواقع xxx% من المصروفات النثرية.

• تشمل النفقات المباشرة المصروفات النثرية المعقولة والمعتادة، مثل نفقات السفر والوجبات والإقامة والنفقات الأخرى المتعلقة بالمهمة بصفة خاصة. وتُفرض الرسوم الإدارية الإضافية بشأن استرداد النفقات مثل مصروفات الطباعة والأدوات المكتبية وتكاليف الاتصالات والرسوم أو الضرائب الأخرى والتكاليف التي لا يمكن تحديدها لمهمات بعينها دائماً.

• تقديرات الأتعاب المذكورة آنفاً صالحة للعمل المنجز حتى إصدار مسودة تقرير نهائي وبما يشمله، مع مراعاة التعديلات الطفيفة.

ب- شروط الدفع

يكون الدفع مستحقاً لدى استلام فاتورة XYZ. وإذا لم يتم إجراء الدفع في غضون ١٥ يوماً، تُفرض فائدة بواقع @ ___ % مقابل التأخير وتُصبح مستحقة وواجبة السداد مع الأتعاب.

ج- طريقة الدفع

تُسدّد جميع الدفعات عن طريق التحويلات الإلكترونية للأموال أو من خلال شيك أو حوالة بريدية. يُرجى ذكر تفاصيل الفواتير المحددة التي تم سداد قيمتها. تفاصيل الفاتورة

	فاتورة موجهة إلى
	عنوان البريد الإلكتروني المستخدم لتسليم الفاتورة (يمكن إضافة أكثر من عنوان بريد إلكتروني واحد)
	عنوان تسليم الفاتورة الفعلي إذا لزم الأمر (غير ضروري في حال الفواتير الموقعة رقمياً)

٢د- معلومات جهة الاتصال

لقد حددنا على النحو المذكور أدناه الشخص المسؤول في XYZ وأنتم كذلك قد حددتم الشخص المسؤول الذي يُفترض أن نتواصل معه بشأن هذه الخدمات.

ذات المسؤولية المحدودة شركة ABC	ذات المسؤولية المحدودة شركة XYZ	ذات المسؤولية المحدودة شركة ABC
		مدير التكلفة
		الفوترة وتحصيل الأتعاب
		شهادة مصدر الضريبة المقتطعة من المصدر

مسؤولياتنا

سنقدم الخدمات (أو الاختلافات التي قد نتفق عليها كتابة لاحقاً) بمهارة وعناية معقولة وفي الوقت المحدد. وعادةً ما نركز أثناء تحليل التقييم على الجوهر أكثر من الشكل، وعلى الأهمية أكثر من الدقة الكاملة وذلك بسبب طبيعة نظام التقييم إضافة إلى غرض معظم مهام التقييم وسياقها. وكذلك، يجب العلم أنه لا يجوز لكم حذف أي عامل من العوامل ذات الصلة أو الجوهرية فيما يتعلق بتحليل التقييم، كما يجب أن تتحققوا من مدى صلة أي معلومات محددة أو أهميتها النسبية بالنسبة للممارسة الحالية معنا إذا ساورتكم أي شكوك. هذا وتقوم نتائجنا على المعلومات التي ترسلونها إلينا. ويجب العلم أيضاً أن أي إغفالات أو أخطاء أو تحريفات من جانبكم قد يؤثر بصورة جوهرية على تحليل أو نتائج تقييمنا. وعليه، فلن نتحمل أي مسؤولية عن أي أخطاء في المعلومات الواردة أعلاه المقدمة من طرفكم وأثرها على الممارسة الحالية. كما نقر بأننا لن نتحمل أي مسؤولية عن المعلومات التقنية المقدمة من طرفكم والتي يُعتقد بموثوقيتها.

تعكس طبيعة أي مشورة نقدمها ومحتواها بالضرورة النطاق والحدود الخاصة بالمهمة ومقدار المعلومات المقدمة إلينا ومدى دقتها فضلاً عن المدة الزمنية المطلوب فيها تقديم المشورة. وإذا قدمنا مشورتنا، بناءً على طلبكم، بصيغة مختصرة أو في غضون جدول زمني مختصر، فإنكم تقررون بأنكم لن تتلقوا جميع المعلومات التي كان يمكنكم تلقيها حال تقديمنا تقريراً كتابياً كاملاً أو حال امتلاكنا مزيداً من الوقت لتنفيذ العمل. ولا تعتبر أي مشورة شفوية مقدمة من جانب أي شخص داخل شركة XYZ فيما يتعلق بهذا التكليف صالحةً ولا يجوز لكم الاعتماد عليها.

. لا تعتبر أي مشورة كتابية مقدمة من جانب شركة XYZ فيما يتعلق بهذا التكليف صالحة إلا إذا قدمها الشخص الموقَّع على هذه الاتفاقية نيابةً عن شركة XYZ أو الشخص المخول بالتوقيع نيابةً عن هذا الشخص.

وفي حال تقديم مشورة عامة، فستتوقف إمكانية تطبيقها على الظروف الخاصة (التي قد لا نكون على علم بها) التي يجب استخدامها من جانبكم والتي يجب النظر فيها وفقًا لذلك. ويجب السعي دائمًا للحصول على مشورة محددة بالإضافة لكافة المعلومات الجوهرية المقدمة إلينا فيما يخص أي صفقة محددة. ولا نقدم مشورتنا إلا تحقيقًا لغرض هذا التكليف ونخلي مسؤوليتنا عن استخدامها لأي غرض آخر وفي سياق مختلف.

لا نخضع لأي التزام يحتم علينا تحديث أي مشورة للأحداث التي تقع بعد تقديم المشورة في صورتها النهائية.

عرض النتائج

سيتم توثيق تحليل التقييم في تقرير (بصيغة مايكروسوفت وورد أو مايكروسوفت باوربوينت) يناقش معتقداتنا ورأينا (آراءنا) ويشمل كذلك الملاحق الداعمة، مثل العناصر الرئيسية لخطة الأعمال التي يُفترض عليكم تقديمها. وتستند الآراء الواردة في تقريرنا إلى أساليب وتقنيات نرى ملاءمتها للظروف. ويحتوي التقرير على إخلاء ذمة بشركة XYZ وتصريحاتها فيما يتعلق بالخدمات. وتمثل فقرات إخلاء الذمة والتصريحات هذه جزءًا لا يتجزأ من أي مواد كتابية تشير إلى تقريرنا.

لا يمثل الرأي (الآراء) الواردة في التقرير سوى رأي (آراء) شركة XYZ وفقاً للمعلومات التي حصلت عليها منكم ومن أشخاص آخرين نيابةً عنكم وتعتبر جميع المصادر والرأي (الآراء) الأخرى المذكورة بمثابة مشورة بطبيعتها. إلا أن آراءنا لن تكون بمثابة مشورة مقدمة لأي شخص لاتخاذ قرار بالبيع أو الشراء، التي يلزمها الحصول على رأي خاص من المستشارين المتخصصين.

يجدر الإيضاح أنه لن يتم تسليمكم سوى نسخاً مطبوعة من نموذج التقييم، ولن تحصلوا على نسخ إلكترونية أو رقمية منها. وبالمثل، فإنكم تحتفظون بجميع حقوق الطبع والنشر وجميع حقوق الملكية الفكرية الأخرى فيما يخص جميع المواد التي قمتم بتطويرها سواء قبل فترة التكليف أو خلالها.

تقر بأننا لن نعامل على أننا نمتلك إخطاراً بالمعلومات قد تم تسليمه لأفراد ضمن هذه الشركة ليسوا مشمولين في هذا التكليف، وذلك تحقيقاً لأغراض تنفيذ مسؤولياتنا المنصوص عليها في هذه المهمة. وقد نشير إلى اسم شركتكم أو علامتكم أو علامتكم التجارية أو شعاركم أو غير ذلك - كجزء من الوصف الواقعي المختصر للعمل المنجز لصالحكم (مثل اللوحة الدعائية للصفحة وما إلى ذلك) - في بياناتنا ومقترحاتنا وكتيباتنا وأي مواد دعائية قد تُوجّه إلى عملاء محتملين أو أي جهات أخرى حسب احتياجنا.

نموذج



أمور أخرى

إذا أردتم مناقشتنا في أي وقت بشأن كيفية تحسين خدماتنا المقدمة إليكم، أو في حالة عدم رضاكم عن الخدمات التي تتلقونها، فيمكنكم معالجة هذه المسألة مع الشخص المسؤول (الشريك). وإذا كنتم تفضلون استخدام وسيلة بديلة، فيُرجى التواصل مع [اسم الشريك الإداري بالبلد] على <العنوان> ونحن نتعهد بالنظر في أي شكاوى بدقة وعلى الفور وأن نبذل كل ما في وسعنا لنشرح الوضع لكم. وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

XYZ

تم الاتفاق على:

شركة ABC المحدودة

بواسطة:

المفوض بالتوقيع

تحليل النشاط

يتعين على الشركة الاستثمار في كل من الأصول قصيرة الأجل (مثل المخزون الحسابات المدينة) والأصول طويلة الأجل (مثل العقارات والمنشآت والمعدات) من أجل تنفيذ العمليات. وتعتبر نسب الأنشطة عبارة عن أدوات لتحليل البيانات المالية تُستخدم لقياس قدرة الأعمال على تحويل الأصول المتنوعة والمطلوبات وحسابات رأس المال إلى نقدية أو مبيعات (تُعرف أيضاً بمستوى عمليات الشركة).

وكلما ارتفعت النسبة دلّت على كفاءة عمليات الشركة حيث يتطلب الحفاظ على مستوى معين من العمليات عدداً أقل نسبياً من الأصول. رصد التوجهات في هذه النسب بمرور الوقت ومن الممكن معرفة مواضع الاضطرابات والفرص المحتملة من خلال إجراء مقارنة بين الشركات في القطاع. وبالرغم من أن هذه النسب لا تقيس إمكانية الربح أو السيولة بشكل مباشر، إلا أنها عوامل بالغة الأهمية إذ تؤثر على مؤشرات الأداء المُشار إليها.

ومن الممكن توقع متطلبات رأس مال الشركة، سواء رأس المال العامل أو رأس المال طويل الأجل، باستخدام نسب النشاط. ويجب إجراء استثمارات في الأصول الإضافية لزيادة المبيعات. وتمكن نسب الأنشطة المقيّم من توقع هذه المتطلبات وقياس قدرة الشركة على شراء الأصول اللازمة للحفاظ على النمو المتوقع.



تحليل النشاط

أ) معدل دوران المخزون

يمثل معدل دوران المخزون مؤشراً على مدى كفاءة الشركة في إدارة مخزونها. وكلما زادت النسبة دلّ ذلك على عدم تدهور المخزون في المستودعات أو على الأرفف، بل يسير بوتيرة سريعة اعتباراً من وقت الشراء إلى وقت البيع

معدل دوران المخزون = تكلفة المبيعات / متوسط المخزون

فترة الاحتفاظ بالمخزون = 360 / معدل دوران المخزون

ويمكن استخدام معكوس هذه النسبة لحساب متوسط عدد أيام الاحتفاظ بالمخزون حتى بيعه:

ب) معدل دوران الذمم المدينة

يمكن حساب معدل دوران الذمم المدينة ومتوسط عدد أيام تأخر دفع هذه الذمم على النحو التالي:

معدل دوران الذمم المدينة = المبيعات / متوسط الذمم المدينة

عدد أيام الذمم المدينة المستحقة = 360 / معدل دوران الذمم المدينة

تقيس هذه النسب مدى تأثير السياسات الائتمانية للشركة. وقد تشير زيادة نسبة معدل الدوران إلى كفاءة تحصيل الشركة والجودة العالية لعملائها الذين يؤدون الديون دون تأخير. وعلى الجانب الآخر، تشير النسب المنخفضة إلى وجود سياسة تحصيل حذرة، الأمر الذي قد يؤدي إلى إبعاد عملاء الأعمال المحتملين. عند حساب معدل دوران الذمم المدينة، يجب مراعاة عدم تضمين سوى الذمم المدينة التجارية مع استبعاد أي ذمم مدينة متعلقة بالأنشطة المالية والاستثمارية.

ج) معدل دوران رأس المال العامل

يُعرف معدل دوران رأس المال العامل بأنه نسبة موجزة تُستخدم لقياس مقدار رأس المال العامل المطلوب للحفاظ على مستوى معين من المبيعات. ويشير ارتفاع معدل دوران رأس المال العامل إلى استخدام الإدارة أصول الشركة والتزاماتها قصيرة الأجل بكفاءة لدعم المبيعات. وعلى النقيض، تبين النسب المنخفضة إفراط الإدارة في الاستثمار في الأصول قصيرة الأجل مثل المخزون. ويجب مراعاة البنود التشغيلية فقط عند حساب هذه النسبة. ويجب استبعاد الديون قصيرة الأجل والأوراق المالية القابلة للتداول وفائض النقد.

معدل دوران رأس المال العامل = المبيعات / متوسط رأس المال العامل

نسب أنشطة (الاستثمار) طويلة الأجل

(أ) معدل دوران الأصول الثابتة

تقيس نسبة معدل دوران الأصول الثابتة مدى كفاءة الاستثمار في رأس المال (طويل الأجل). وتعكس هذه النسبة الأداء التشغيلي للأصول الثابتة وتقيس مدى قدرة الشركة على توليد صافي المبيعات من استثمارات الأصول الثابتة.

معدل دوران الأصول الثابتة = المبيعات / متوسط الأصول الثابتة

يجب على المحلل أن يأخذ في الحسبان التغيرات الطارئة على النسبة بمرور الوقت نظراً لأن الزيادة في المبيعات والقدرة قد لا تكون متناسبة. وتجدر الإشارة إلى استمرار نمو المبيعات وإن كان بمعدلات متفاوتة. ومع ذلك فإن التغيرات في القدرة اللازمة لتحقيق هذا النمو في المبيعات تكون منفصلة، وهذا متوقف على إضافة مصانع ومستودعات ومخازن جديدة وما إلى ذلك. ويؤدي الجمع بين هذه العوامل إلى معدل دوران متقلب.

هذا وتشمل دورة حياة الشركة أو المنتج عددًا من المراحل، هي: الانطلاق، والنمو، والتطور (حالة مستقرة)، والتراجع. وقد يكون معدل الدوران الأولي للشركات الناشئة منخفضاً، حيث يكون مستوى عملياتها أقل من قدرتها الإنتاجية. ومع ذلك، فإن معدل الدوران يتحسن تدريجياً مع النمو في المبيعات حتى يتم الوصول إلى حدود القدرة الإنتاجية الأولية للشركة. وسيكون للزيادة في استثمارات رأس المال اللازمة للحفاظ على النمو تأثير على النسبة لأن نمو المبيعات عملية تدريجية.

وسوف تستمر هذه العملية حتى تتطور الشركة وتستقر مبيعاتها وقدرتها الإنتاجية، ثم تتراجع في آخر الأمر عندما تدخل الشركة في مرحلة التراجع.

قد تنشأ بعض المشاكل بسبب التوقيت الذي تقوم فيه الشركة بشراء الأصول. قد تحقق شركتان تتمتعان بكفاءة تشغيلية مماثلة وتمتلكان نفس القدرة الإنتاجية ونفس مستوى المبيعات، نسب مختلفة تبعاً لوقت شراء أصولهما. وتحقق الشركة ذات الأصول المهلكة نسبة معدل دوران أعلى، حيث تكون القيمة الدفترية لأصول تلك الشركة منخفضة. وبالمثل، بالنسبة لأي شركة، فقد ينشأ عن تراكم نفقات الإهلاك نسبة منحرفة (تكون عملية التراكم أسرع إذا كانت الشركة تستخدم أساليب إهلاك متسارعة أو دورات حياة قصيرة قابلة للإهلاك) إن لم تتغير الكفاءة الفعلية.

تعتمد إنتاجية الأصول أيضاً على تاريخ الاستحواذ عليها. وتعمل الأصول الجديدة بكفاءة عالية، على الرغم من أنه يتم شراؤها بأسعار أعلى. ويزيل استخدام الإجمالي (قبل الإهلاك) بدلاً من صافي الأصول الثابتة هذا القيد. ومع ذلك، وبسبب التضخم، فإن الأصول المكتسبة مؤخراً ستكون أكثر تكلفة ومن ثم يحدث اختلال في المقارنة بين الشركات ذات الأصول القديمة مقابل الشركات ذات الأصول الجديدة.



ب) معدل دوران إجمالي الأصول

معدل دوران إجمالي الأصول هو مقياس نشاط إجمالي، يُستخدم كمؤشر على الكفاءة التي تقوم معها الشركة بعرض أصولها لتحقيق المبيعات. وتوفر هذه العلاقة مقياساً لكفاءة الاستثمار الإجمالية من خلال تراكم جميع التأثير المشترك للأصول قصيرة وطويلة الأجل.

معدل دوران إجمالي الأصول = المبيعات / متوسط إجمالي الأصول

تحليل السيولة

يُستخدم تحليل السيولة لتقييم مستوى المخاطر وقدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها الحالية. ويتطلب الوفاء بهذه الالتزامات استخدام الموارد النقدية المتاحة في تاريخ الميزانية العمومية والموارد النقدية المتحققة خلال الدورة التشغيلية للشركة.

تقوم الشركة بشراء المخزون أو تصنيعه، الأمر الذي يتطلب مصروفات نقدية أو ذمم دائنة تجارية. وينشأ عن بيع المخزون ذمم مدينة تُستخدم عند جمعها لسداد الذمم الدائنة التجارية، وهكذا تكرر الدورة النقدية. ومن ثم فإن القدرة على تكرار هذه الدورة بشكل مستمر تعتمد على قدرة الشركة على إدار النقد على المدى القصير وكذلك على سيولتها.

مدة الدورة النقدية

يستخدم أحد مؤشرات السيولة قصيرة الأجل نسب النشاط كمقياس للسيولة. وتشير عملية انعكاس معدلات دوران المخزون والحسابات المدينة إلى عدد الأيام المستغرقة حتى يتم تسهيل المخزون وتحويل الذمم المدينة (التي تحققها تلك المبيعات) إلى نقد، على الترتيب. ومن ثم، يشير مجموع النسبتين، بالنسبة لأي شركة تداول، إلى مدة دورة تشغيل الشركة، أي عدد الأيام المستغرقة لتسهيل المخزون.

مدة الدورة النقدية

دورة التشغيل النقدية = فترة الاحتفاظ بالذمم المدينة + فترة الاحتفاظ بالمخزون
دورة تدفق النقد = دورة التشغيل النقدية - أيام الدفع المستحقة

أيام الدفع المستحقة = $360 /$ معدل دوران الذمم الدائنة
معدل دوران الذمم الدائنة = إجمالي مشتريات المورد / متوسط الذمم الدائنة

تقل مدة دورة التشغيل النقدية للشركة عند وضع أيام استحقاق الذمم الدائنة في الاعتبار. ويساوي معكوس نسبة معدل دوران الذمم الدائنة معكوس عدد الأيام المستغرقة لحين تسوية هذه الذمم. وتُمثل عملية طرح الذمم الدائنة مستحقة التحصيل من الفترة الزمنية المُستغرقة لتسهيل المخزون دورة التدفق النقدي للشركة، أي عدد الأيام التي تتقيد فيها نقدية الشركة بدورة التدفق النقدي الحالية.



نسب رأس المال العامل ونسبة الوقاية

يعتمد مفهوم رأس المال العامل على تصنيف الأصول والالتزامات إلى فئات "متداولة" و"غير متداولة". ويستند التعريف التقليدي للأصول والالتزامات المتداولة إلى فترة استحقاق أقل من سنة واحدة.

ونجد الفئات التالية للأصول المتداولة في الميزانية العمومية النمطية:

(أ) النقد وما في حكمه.

(ب) الأوراق المالية القابلة للتداول.

(ج) لحسابات المدينة.

(د) المخزونات.

(هـ) النفقات المدفوعة مسبقاً.

ونجد الفئات التالية للأصول المتداولة في الميزانية العمومية النمطية:

(أ) الدين قصير الأجل.

(ب) الحسابات الدائنة.

(ج) الالتزامات المستحقة.

حسب التعريف، يكون لكل الأصول والالتزامات المتداولة تاريخ استحقاق تقل مدته عن سنة واحدة (التاريخ المتوقع لتسييل أحد الأصول؛ والتاريخ المتوقع لتصفية النقد مقابل التزام). وتقيّم النسب المستخدمة في تحليل السيولة قصيرة الأجل مدى كفاية الموارد النقدية للشركة فيما يتعلق بالتزاماتها النقدية. ويمكن قياس الموارد النقدية للشركة من خلال أرصدها النقدية المتداولة والمصادر المحتملة للنقد أو (صافي) التدفقات النقدية المتأتية من العمليات،

نسبة التداول = الأصول المتداولة / الالتزامات المتداولة

نسبة السيولة السريعة = (النقد + الأوراق المالية القابلة للتحويل السريع إلى نقد +

الذمم المدينة) / الالتزامات المتداولة

تعتبر النسبة السريعة متشابهة للنسبة الحالية، إلا أنها تستثني المخزون من الموارد النقدية، علمًا بأن تحويل المخزون إلى نقد يعتبر أقل أهمية من حيث التوقيت والمبلغ. أما سائر الأصول والموارد النقدية والأوراق المالية القابلة للتداول فإنها تعتبر "أصولاً سريعة" لسهولة تحويلها إلى نقد.

نسبة النقدية = (النقد + الأوراق المالية القابلة للتحويل السريع إلى نقد) /

الالتزامات المتداولة

النسبة النقدية هي الأكثر تحفظاً من بين مقاييس السيولة المذكورة كونها لا تتضمن سوى الأرصدة النقدية الفعلية وأرصدة النقد المعادل.

يُفترض استخدام النسبة الحالية (أو السريعة) ضمناً أن الأصول المتداولة سيتم تحويلها إلى نقد في نهاية المطاف. ومع ذلك، فمن غير المتوقع أن تقوم الشركات بتصفية أصولها المتداولة لتسوية التزاماتها الحالية.

يلزم وجود مستويات معينة من المخزونات والذمم المدينة، فضلاً عن الذمم الدائنة والمستحقات (التي تمول المخزون والذمم المدينة)، وذلك من أجل الحفاظ على سير العمليات. وعليه، فإن هذه النسب تقيس "هامش الأمان" الذي توفره الموارد النقدية فيما يتعلق بالالتزامات.



يتم استخدام كلٍ من تحليل السيولة وتحليل النشاط بالتبادل. وتعمل الذمم المدينة المتعثرة أو معدل دوران المخزون على الحد من نفع النسب الحالية والسريعة، نظرًا لأن المبالغ المذكورة لهذه المعدلات قد لا تعكس في الحقيقة مدى سيولة الشركة. ولا يمكن تسهيل الأصول المتداولة بسهولة مثل المخزون المتقادم أو الذمم المدينة غير القابلة للتجميع. ومن ثم، ينبغي التحقق من نسب السيولة على المدى القصير بالاقتران مع نسب معدلات الدوران.

نسبة التدفق النقدي من العمليات التشغيلية = التدفق النقدي من العمليات التشغيلية / الالتزامات المتداولة

تتناول نسبة التدفق النقدي من العمليات مسائل قابلية التحويل الفعلي إلى نقد والدوران والحاجة إلى الحد الأدنى من رأس المال العامل (النقد) للحفاظ على العمليات من خلال قياس السيولة من خلال مقارنة التدفقات النقدية الفعلية (بدلاً من الموارد النقدية الحالية والمحتملة) مع الالتزامات المتداولة.

تجدر الإشارة إلى أن عدم وجود تفسير اقتصادي أو "واقعي" لتلك المقاييس والذي يمثل أحد القيود الهامة على التحليل السابق لنسب السيولة.

نسبة الوقاية = (النقد + الأوراق المالية القابلة للتحويل السريع إلى نقد + الذمم المدينة) / المصروفات التشغيلية المتوقعة

نسبة الوقاية هي إحدى الأدوات التي توفر مؤشرًا بديهيًا على سيولة الشركة، على الرغم من أنها الأداة الأكثر تحفظًا. تقارن تلك الأداة بين مصادر السيولة المتاحة حاليًا (الموارد النقدية والأوراق المالية القابلة للتداول والذمم المدينة) مع النفقات المقدرة اللازمة لتشغيل الشركة. وتوجد نماذج مختلفة لنسبة الوقاية، فضلًا عن وجود أساليب مختلفة لبلوغ النفقات المتوقعة. تم تقديم النموذج الأساسي فقط في هذه الوثيقة.

الديون طويلة الأجل وتحليل الملاءة المالية

يعد تحليل هيكل رأس مال الشركة أمرًا ضروريًا لتقييم توقعات حدوث مخاطر وتحقيق عوائد على المدى الطويل. وتوفر الشركات المعتمدة على الرافعة المالية فائض عوائد لمساهميها طالما أن معدل العائد على الاستثمارات أكبر من تكلفة الدين المستخدم لتمويل الاستثمارات. ومع ذلك، فللرافعة المالية مخاطر إضافية في صورة تكاليف ثابتة تؤثر سلبًا على الربحية إذا انخفض الطلب. علاوة على ذلك، يمكن أن تكون لأولوية مطالبات الغائبة والدين تأثير سلبي بالغ على الشركة، وذلك عند حلول الكوارث الاقتصادية. ويمكن أن يؤدي عدم الوفاء بهذه الالتزامات إلى التعثر وربما الإفلاس.

تعهدات الدين

كثيراً ما يفرض الدائنون على المدى الطويل قيوداً (تعهدات الدين) على قدرة الشركة المقترضة على تحمل ديون إضافية وكذلك على مدفوعات توزيعات الأرباح، وذلك لحماية مطالبتهم. وغالباً ما يتم التعبير عن تعهدات الديون من حيث الحفاظ على رأس مال عامل وربحية وصافي قيمة محدد. ولذلك، فمن المهم رصد النسب المختلفة للتأكد من امثال مستوياتها لمتطلبات تعهدات الديون. وكثيراً ما تؤدي انتهاكات تعهدات الدين إلى حدوث "حالة تقصير" بموجب اتفاقيات القروض، الأمر الذي يجعل الدين مستحقاً على الفور. ومن ثم، فيجب على المقترضين إما سداد الدين (عادةً ما يتعذر حدوث ذلك) أو الحصول على إعفاءات من المقرضين، وذلك حال انتهاك تعهدات الديون. كثيراً ما تفرض هذه الإعفاءات ضمانات إضافية أو قيوداً على عمليات الشركة أو معدلات فائدة أعلى.

الرسملة / نسب المديونية

يتم تمويل الشركة إما عن طريق حقوق الملكية أو الدين، أو كليهما. تُقيم الرسملة أو نسب المديونية هيكل رأس مال الشركة وبالتالي تقيس بشكل غير مباشر مدى قدرتها على الوفاء بالتزامات الديون الحالية أو الإضافية. يُعبر عن نسب المديونية إما بنسبة الديون إلى إجمالي رأس المال أو بنسبة الديون إلى حقوق الملكية.

نسبة الديون إلى إجمالي رأس المال = إجمالي الديون (الحالية وطويلة الأجل) / إجمالي رأس المال (الدين وحقوق الملكية)
 نسبة الديون إلى حقوق الملكية = إجمالي الديون / إجمالي حقوق الملكية

نسب تغطية الفائدة

وهناك مقياس مباشر يقيس القدرة على الوفاء بمدفوعات الفائدة بدرجة أكبر وهو نسبة تغطية الفائدة التي تشير إلى درجة الحماية المتاحة للدائنين عن طريق قياس مدى تغطية الإيرادات المتاحة لمدفوعات الفائدة.

نسبة تغطية الفائدة = الأرباح قبل الفوائد والضرائب / مصروفات الفوائد

وتشمل المقاييس الأكثر شمولية جميع التكاليف الثابتة الناشئة عن التزامات ديون الشركة وهذه المقاييس عبارة عن نسبة تغطية التكاليف الثابتة. يتم تعريف التكاليف الثابتة على أنها الفائدة الدورية المتعاقد عليها والمدفوعات الرئيسية بموجب عقود الإيجار وكذلك الديون الممولة.

نسبة تغطية التكاليف الثابتة = الأرباح قبل التكاليف الثابتة والضرائب / التكاليف الثابتة

تستخدم الاختلافات بين النسبتين الواردين أعلاه التدفقات النقدية التشغيلية المعدلة.

نسبة تغطية التكاليف الثابتة (نقد) = التدفق النقدي التشغيلي المعدل / مصروفات الفوائد



نسبة النفقات الرأسمالية والتدفقات النقدية من العمليات إلى نسب المديونية

إن التدفقات النقدية المحققة داخلياً مطلوبة أيضاً لأغراض الاستثمار بالإضافة إلى خدمة الديون، ونسبة (نسب) تغطية الفوائد لا تشمل هذا الجانب. يتم احتساب التدفقات النقدية من العمليات دون إجراء أي خصم لتكلفة القدرة التشغيلية. ويعكس صافي الدخل مع تخصيصه للاستهلاك استخدام الأصول. ومع ذلك، فإن تكاليف استبدال تلك الأصول تبدو أعلى بكثير حتى مع الحد الأدنى لمعدلات التضخم على مدى العمر الافتراضي لها الطويل نسبياً حيث إن التكاليف السابقة للاستهلاك لا تكفي لتغطية ذلك الاستبدال. ولا يحقق صافي الدخل أو النقد من العمليات أي مخصصات لرأس المال اللازم للنمو.

إن ملاءة الشركة على المدى الطويل هو مدى قدرتها على تمويل استبدال وتوسيع استثماراتها في القدرة الإنتاجية ومقدار النقد المتبقي لتسديد الديون بعد دفعها للاستثمارات الرأسمالية.

نسبة المصروفات الرأسمالية = النقد من العمليات التشغيلية / المصروفات
الرأسمالية

ويقاس معدل النفقات الرأسمالية العلاقة بين قدرة الشركة على توليد النقد ونفقاتها الاستثمارية. وإذا تجاوزت النسبة درجة واحدة، فإنها تشير إلى مقدار المال الذي تركته الشركة لتسديد الديون بعد دفع النفقات الرأسمالية.

كما توفر نسبة التدفقات النقدية من العمليات إلى الدين معلومات عن المبلغ الأساسي الذي تغطيه التدفقات النقدية من العمليات. ويمكن أن يشير انخفاض نسبة التدفقات النقدية من العمليات إلى الدين لوقوع مشكلة بالنسبة للملاءة المالية على المدى الطويل حيث إن الشركة غير قادرة على توليد ما يكفي من النقد داخلياً لسداد ديونها.

نسبة التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية إلى الدين = التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية / إجمالي الدين

تحليل الربحية

يمكن قياس ربحية أي شركة بطرق متنوعة مختلفة ومتراصة. تتمثل الطريقة الأولى في العلاقة بين أرباح الشركة ومبيعاتها، أي الإجابة عن سؤال ما هو العائد المتبقي للشركة من المبيعات؟ وتتمثل الطريقة الثانية في العائد على الاستثمار الذي يكون في صورة عائد على إجمالي الأصول أو عائد على الأسهم، والذي يربط بين الأرباح والاستثمارات اللازمة لإدارتها.

العائد على المبيعات

تتمثل إحدى طرق قياس ربحية الشركة في العلاقة بين تكاليف الشركة ومبيعاتها. وكلما زادت قدرة الشركة على ضبط التكاليف قياساً على إيراداتها، زادت قدرتها على تحقيق الأرباح. ويمكن أن توفر قائمة دخل ذات الأسس المشتركة معلومات تفصيلية عن نسبة كل بند من بنود التكاليف إلى نسبة المبيعات. وبالإضافة إلى ذلك، فإن النسب الخمسة الموجزة الواردة أدناه تقيس العلاقة بين مختلف طرق قياس الربحية والمبيعات.

أ) هامش الإجمالي: يمثل النسبة المئوية لإجمالي إيرادات المبيعات التي تبقى للشركة بعد سدادها التكاليف المباشرة المرتبطة بإنتاج السلع والخدمات التي تباعها.

هامش الربح الإجمالي = إجمالي الربح / المبيعات

ب) هامش التشغيل: يوفر معلومات عن ربحية الشركة من "أعمالها الأساسية" بصرف النظر عن:

١. سياسة الاستثمار (مثل الإيرادات من الشركات التابعة أو المكاسب أو الخسائر الناشئة عن بيع الأصول)
٢. سياسة التمويل (الفائدة المدفوعة)
٣. الوضع الضريبي (إن وجد)

هامش الربح التشغيلي = إيرادات التشغيل / المبيعات

ج) هامش الربح: هو مقياس مستقل عن كل من الوضع التمويلي للشركة ووضعها الضريبي.

هامش الربح ما قبل الفوائد والضريبة = الأرباح قبل الفوائد والضرائب / المبيعات

(د) هامش ما قبل الضريبة: يتم احتسابه بعد تكاليف التمويل (الفوائد) ولكن قبل ضرائب الدخل:

هامش الربح ما قبل الضريبة = الربح قبل الضرائب / المبيعات

(هـ) هامش الربح: هو هامش الربح الإجمالي للشركة الذي يستثنى منه جميع النفقات.

هامش الربح = صافي الدخل / المبيعات

العائد على الاستثمار

يتم احتساب العائد على الاستثمار من خلال استثناء مصاريف التمويل أو استثناء كل من مصاريف التمويل والمصروفات الضريبية. يقيس العائد على الأصول الكفاءة التشغيلية للشركة بصرف النظر عن هيكلها المالي. يتم تعريف العائد على أنه صافي الدخل قبل تكلفة التمويل ويتم احتسابه بإضافة تكلفة الفائدة (بعد الضريبة).

العائد على الأصول / الاستثمار = (صافي الدخل + تكلفة الفائدة بعد الضريبة) / متوسط إجمالي الأصول

يُحتسب التفاوت في نسبة العائد على الأصول من خلال استخدام أرباح ما قبل الضريبة كمقياس للعائد متجاهلاً سياسة التمويل الخاصة بالشركة ووضعها الضريبي:

العائد على الأصول = الأرباح قبل الفوائد والضرائب / متوسط إجمالي الأصول

وتجدر الإشارة إلى أنه أحياناً ما يتم احتساب العائد على الأصول بعد الفائدة من خلال قسمة صافي الدخل أو ربح ما قبل الضريبة على الأصول. يسهل قياس الربحية قبل الفائدة عقد المقارنة بين الشركات ذات مستويات الرفع المالي المختلفة. يخل استخدام طريقة احتساب الربح بعد الفائدة بهذه الميزة ويجعل الشركات المقترضة تبدو أقل ربحية من خلال فرض أرباح على المدفوعات (فوائد) لبعض مقدمي رأس المال (المقرضين) دون الآخرين (المساهمين). يجب وضع الأرباح الإجمالية قبل الفائدة في البسط في حالة احتساب النسب بوضع الأصول الإجمالية في المقام. وبما أن الفائدة قابلة للاقتطاع الضريبي، يجب أن تكون مدفوعات الفائدة متأثرة بالضريبة في حالة احتساب الأرباح فيما بعد الضريبة.

وتركز ثاني أكثر الطرق شيوعاً لاحتساب العائدات المستحقة للمالكين المتبقين للشركة، أي المساهمين العاديين.

العائد على حقوق المساهمين العاديين = (صافي الدخل - توزيعات الأسهم الممتازة) / متوسط حقوق المساهمين العاديين

وهناك طريقة أعم لتقييم هذه العلاقة وهي احتساب العائد على إجمالي حقوق الملكية.

العائد على حقوق الملكية = صافي الدخل / متوسط إجمالي حقوق الملكية

ويمكن فهم العلاقة بين العائد على الأصول والعائد على حقوق المساهمين في ضوء علاقة الشركة بدائيتها ومساهميها. يوفّر الدائنون والمساهمون رأس المال اللازم للشركة للحصول على الأصول اللازمة لمزاولة أعمالها التجارية. وفي المقابل، يتوقعون أن يحصلوا على حصتهم في أرباح الشركة.

ويمكن التعامل مع العائد على الأصول بطريقتين مختلفتين. الطريقة الأولى على أنه مؤشر على الكفاءة التشغيلية للإدارة، أي مدى كفاءة الإدارة في استخدام الأصول المتاحة لديها لإدراج الأرباح. وأما الطريقة الأخرى، فهي التعامل معه على أنه العائد الإجمالي المستحق لموفري رأس المال بصرف النظر عن مصدر رأس المال.

يتمثل العائد على رأس المال المستثمر في عوائد المساهمين العاديين للشركة ويتم احتسابه بعد خصم العائدات المدفوعة للدائنين (الفوائد) وغيرهم من مقدمي رأس المال (حملة الأسهم المفضلة).

النسب: تحليل متكامل

وتستخدم النسب التي تم تحليلها لقياس سيولة الشركة، وملاءتها، وربحيتها، وكفاءة عملياتها (نسب النشاط). وقد ركزت المناقشة السابقة للنسب على خصائصها الفردية. ويتطلب التحليل الشامل مراجعة العلاقات المتبادلة بين النسب الناتجة عن العوامل التالية: (أ) العلاقات الاقتصادية: يشكل الاقتصاد الأساسي لأي شركة بنود القوائم المالية مترابطة. فعلى سبيل المثال، ترتبط المبيعات المرتفعة عمومًا بزيادة الاستثمار في عناصر رأس المال العامل مثل الذمم المدينة والمخزون. ستكون النسب التي تشكل هذه العناصر المختلفة مترابطة.

ب) تداخل العناصر: يشير الفحص السريع للنسب التي تم فحصها إلى وجود تداخل في عناصر الكثير من النسب. وقد ينتج هذا التداخل عن نسب ذات عبارات متطابقة في البسط أو المقام أو لأن العبارة الموجودة في نسبة واحدة هي مجموعة جزئية من أحد عناصر نسبة أخرى.

وعلى نفس المنوال، فإن نسبة حركة دوران إجمالي الأصول هو في الأساس تجميع (موزون) لنسب حركة دوران مستقلة. ومن المتوقع أن تتخذ النسب التي تضم نسباً أخرى أنماطاً مماثلة لأنماط عناصرها مع مرور الوقت.

ج) النسب المكونة من نسب أخرى: ترتبط بعض النسب بنسب أخرى من مختلف الفئات. على سبيل المثال، نسبة العائد على الأصول هي مزيج من نسبة الربحية ومعدل الدوران.

$$\text{العائد على الأصول} = (\text{المبيعات} / \text{الأصول}) \times (\text{صافي الدخل} / \text{المبيعات})$$

إن للعلاقات المتبادلة بين النسب آثاراً ذات أهمية على التحليل المالي. ومن ناحية، فإن تجزئة النسبة إلى عناصرها المكونة يتيح نظرة فاحصة للعوامل المؤثرة على أداء الشركة. وعلاوة على ذلك، يبرز تفاوت النسبة الخصائص والإستراتيجيات الاقتصادية لكل من:

١. الشركات في نفس القطاع
٢. نفس الشركة مع مرور الوقت
٣. الشركات من مختلف القطاعات

ومن ناحية أخرى، توحى العلاقات بين النسب أن المرء قد يتمكن من "تجاهل" بعض النسب المكونة ويستخدم نسبة مركبة أو تمثيلية لاستخلاص المعلومات الواردة في نسب أخرى. على سبيل المثال، قد يتم في علاقة العائد على الأصول المذكورة مسبقاً احتساب تأثير النسبتين الموجودتين على الجانب الأيمن من المعادلة استناداً إلى نسبة العائد على الأصول. ولأغراض تحليلية، قد يكفي هذا العائد المركب على نسبة الأصول.

تحليل أداء الشركة

يبين هذا القسم بعض العلاقات المتبادلة اللازمة لتحليل أداء الشركة من خلال التركيز على تجزئة طرق احتساب الربحية المجملة والتي تشمل العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية.

تجزئة العائد على الأصول

يمكن تجزئة نسبة العائد على الأصول على النحو التالي:

$$\begin{aligned} \text{العائد على الأصول} &= (\text{المبيعات} / \text{الأصول}) \times (\text{صافي الدخل} / \text{المبيعات}) \\ \text{العائد على الأصول} &= \text{معدل دوران الأصول} \times \text{العائد على المبيعات} \end{aligned}$$

تشير تجزئة العائد على الأصول إلى أن الربحية الإجمالية للشركة هي ناتج نسبة النشاط ونسبة الربحية. فعلى سبيل المثال، يدل انخفاض العائد على الأصول على انخفاض معدل الدوران، مما يدل على ضعف إدارة الأصول أو انخفاض هامش الربح حتى عندما يكون معدل الدوران مرتفعاً. يمكن أيضاً الجمع بين الاثنين.

ويمكن أن تؤدي التجزئة إلى تحليل أداء الشركة (مع مرور الوقت أو فيما يتعلق بأداء الشركات الأخرى) بطريقة هرمية. ويمكن أن تُعزى التغييرات أو الاختلافات في العائد على الأصول في أول الأمر إلى إجراء تغييرات في النشاط أو الربحية. كما تجدر الإشارة إلى أن الربحية هي ناتج الأرباح قبل الفوائد والضرائب. يتميز احتساب الأرباح قبل الفوائد والضرائب بدلاً من صافي الدخل بإبراز الاتجاهات المستقلة عن هيكل رأس مال الشركة. ويمكن إدخال مزيد من التحسينات على هذا التحليل من خلال فحص نسب دوران الأفراد وعناصر الربحية.

تجزئة العائد على حقوق الملكية وعلاقته بالعائد على

الأصول

تتضمن الخطوة المنطقية التالية دراسة مفصلة للعائد على حقوق الملكية. ومن ناحية تحليل حقوق الملكية، يعد صافي الدخل هو مقياس الربحية، حيث إن المبلغ المتبقي فقط (بعد مصروفات الفوائد والضرائب على الدخل وما إلى ذلك) مملوك للمساهمين العاديين.

تقسيم العائد على الأصول إلى عناصر أساسية

تعتمد علاقة العائد على حقوق الملكية والعائد على الأصول على نسبة الديون المستخدمة للتمويل والعلاقة بين تكلفة الدين إلى العائد على الأصول. ويمكن التعبير عن ذلك رسمياً على النحو التالي:

$$\text{العائد على حقوق الملكية} = \text{العائد على الأصول} + (\text{العائد على الأصول} - \text{تكلفة الدين}) \times (\text{الدين} / \text{حقوق الملكية})$$

إن فوائدها الرافعة المالية في الحقيقة هي ناتج قسمة العائدات الزائدة المحصلة من أصول الشركة على تكلفة الدين ونسبة تمويل الديون إلى تمويل حقوق الملكية. إذا لم تكن هناك عائدات زائدة (بمعنى أن العائد على الأصول أصغر من تكلفة الدين)، فإن العائد على حقوق الملكية سيكون أقل من العائد على الأصول.

ويمكن أيضاً التعبير عن العلاقة بين العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية كما يلي

$$\text{العائد على حقوق الملكية} = \text{العائد على الأصول} - (\text{تكلفة الفوائد} / \text{الأصول}) \times (\text{الأصول} / \text{حقوق الملكية})$$

تحدد نسبة الأصول أو حقوق الملكية بناءً على نسبة هيكل رأس المال أو نسبة الرافعة المالية التي تحدد درجة تمويل الأصول داخلياً. وكلما زادت النسبة زاد التمويل الخارجي. وهو يعادل واحد زائد نسبة الدين أو حقوق الملكية في حالة تعريف الدين على أنه مجموع الخصوم. وعليه، فمن ناحية الفئات التي تشكل نسبة العائد على الأصول من الممكن أن تعتمد علاقة العائد على الأسهم على دالة ثلاث من الفئات الأربع التي نوقشت على النحو المبين أدناه.

يمكن تحليل عناصر العائد على حقوق الملكية الذي يعرف بشكل متكرر باسم "نموذج دوبونت"، المقيّم من تحديد مساهمة عوامل مختلفة في التغيير الحاصل في العائد على حقوق الملكية.

$$\text{العائد على حقوق الملكية} = \text{معدل الربحية} \times \text{معدل النشاط} \times \text{نسبة السيولة}$$

$$\text{العائد على حقوق الملكية} = (\text{الدخل} / \text{المبيعات}) \times (\text{المبيعات} / \text{الأصول}) \times (\text{الأصول} / \text{حقوق الملكية})$$



فبالرغم من أن النموذج المبين المكون من ثلاثة عناصر هو نموذج دوبونت القياسي، إلا أنه يمكن إدخال مزيد من التطويرات عليه. وفي كثير من الحالات، يجدر النظر في أثر مدفوعات الفائدة أو المدفوعات الضريبية. وللقيام بذلك، يجب أن نقوم بتقسيم نسبة الربحية بشكل أكثر تفصيلاً كما هو مبين فيما يلي.

$$\text{معدل الربحية} = (\text{صافي الدخل} / \text{الربح قبل الضرائب}) \times (\text{الربح قبل الضرائب} / \text{الربح قبل الفوائد والضرائب} / \text{المبيعات})$$

6.11 الملحق ك: تقرير التقييم – نموذج جدول المحتويات

٧ ملخص التقييم

- ٨ ١. المعلومات الأساسية عن التكليف (هوية العميل ومعلومات عن الكيان محل التقييم)
- ٩ ٢. مصدر المعلومات (معلومات حسب قواعد بيانات الإدارة، وقواعد البيانات الخاصة، وقواعد البيانات العامة)
- ١٠ ٣. نتائج التقييم (نظرة موجزة عن تحليل التقييم ونتائجه وما إلى ذلك)
- ١١ ٤. مسائل مهمة (العوامل أو الافتراضات الرئيسية التي تقدمها الإدارة)

١٢ قائمة الشروط المحددة

- ١٣ ٥. بيان الشروط المحددة (تمثيل المقيم، ومدى الالتزامات، وما إلى ذلك)

١٥ معلومات أساسية

- ١٦ ٦. نظرة عامة على المعاملة (إذا كان التقييم مطلوباً لصفحة فعلية أو مقترحة)
- ١٧ ٧. لمحة عن العمل (تفاصيل حول عمليات الكيان محل التقييم)
- ١٨ ٨. المعلومات المالية (البيانات المالية السابقة وما إلى ذلك)

١٩ تحليل التقييم

- ٢٠ ٩. ملخص القيم (القيم المحققة من خلال طرق تقييم مختلفة، وما إلى ذلك)
- ٢٢ ١٠. الافتراضات (المستخدمة من جانب المقيم للتوصل إلى الاستنتاج، وسد الفجوات في المعلومات)
- ٢٦ ١١. البيانات المالية المتوقعة (المقدمة من الإدارة أو المعدة من جانب المقيم، إذا لزم الأمر)
- ٢٩ ١٢. تحليل التقييم (طرق التقييم التي تم تنفيذها)
- ٣٠ ١٣. معدل الخصم

٣٤ الملحق أ: أعمال التقييم



6.12. الملحق ل: نموذج من تقرير موجز

[التاريخ]

[اسم العميل ولقبه]

[عنوان العميل]

السيد المحترم [الاسم]؛

تقييم شركة ABC

مقدمة

وفقاً لخطاب التكليف بين شركة ABC (المُشار إليها فيما بعد بالضمير "أنتم" أو "العميل" أو "الشركة" أو "ABC") و شركة XYZ (المشار إليها فيما بعد بضمير المخاطب "نحن" أو "XYZ"، فقد أجرينا تحليلاً لتقييم القيمة السوقية كما في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦ لشركة ABC.

6.13 الملحق م: نموذج خطاب الإنجاز

[التاريخ]

[اسم العميل ومنصبه]

[عنوان العميل]

السيد المحترم [الاسم]:

لقد أتمنا عملنا المكلفين به [أو مرحلة التكليف] من أجل [اذكر الهدف من تكليفنا المتكامل الكلي أو اختصاصنا الفردي] بموجب الاتفاقية، الموقعة بتاريخ _____، بين [الاسم القانوني لشركة XYZ كأحد أطراف هذه الاتفاقية] ("نحن" أو شركة "XYZ") و[العميل كأحد أطراف هذه الاتفاقية / بيان الأعمال] والبيان [البيانات] الأعمال الصادر بتاريخ [أدرج التواريخ] (يُشار إليهم مجتمعين بمصطلح "الاتفاقية"). وإذا استخدمنا مصطلحات مكتوبة بالأحرف الكبيرة في هذه الرسالة وتعدر شرحها، ولكنها تحمل المعنى الموضح قرين كل منها في الاتفاقية.

[اضف المزيد من المعلومات في الموضع المحدد حسب الحاجة لتقديم سياق موجز يُشير إلى فهم أهداف العميل واحتياجاته]

نطاق عملنا حتى تاريخه [تعدل الصيغة بحسب الحاجة]

[يلخص هذا القسم نطاق العمل المنجز وأي استثناءات أو قيود جوهرية. يرد في هذه الوثيقة شرح مبسط للأنشطة ذات الصلة غير المُدرجة في النطاق -حسب الحاجة- لتحديد حدود العمل. كما توضح هذه الوثيقة أيضاً وصف لطبيعة ونطاق الإجراءات المتخذة.

احرص على توكي أقصى درجات الحذر بشأن عدم مخالفة نطاق الخدمات المنصوص عليها في الاتفاقية على حسب ما طرأ عليها من تعديلات - تحقق من النطاق الأصلي] لقد قدمنا - كما هو موضح في الاتفاقية و خلال الفترة [أدرج تاريخ البدء والانهاء]-الخدمات المدرجة [أدرج وصفًا موجزًا لطبيعة العمل المُنجز بشكل عام والفترة الزمنية المشمولة]بالإضافة إلى إدراج نطاق عملنا [أدرج هنا الإجراءات المتخذة المعتمدة حسب نطاق العمل أوقم بالإشارة إلى أي مرفق].

[كما يُرجى إدراج توضيح هنا لأي قيود جوهرية يعد ضروريًا توضيحها].

نتائج الأعمال

لقد قمنا بتزويدكم خلال فترة تنفيذ هذه الخدمات بتقارير كتابية وتقارير أخرى يشمل ذلك [أدرج الاسم / اللقب / التاريخ (التواريخ) المتعلقة بناتج (نواتج) العمل كتابيًا أو وصف الأدوات والنماذج والتقارير المرحلية والبيانات والجدول الزمنية والمعلومات وما إلى ذلك، والتي أُعدت خصيصًا فيما يتعلق بالتكليف المحدد].

[يرجى الأخذ بعين الاعتبار أيضًا إدراج معلومات بشأن الجوانب الإيجابية لأعمال العميل (على سبيل المثال، مراحل الأعمال الرئيسية التي تم إنجازها، العمليات أو المراحل المكتملة، والتحسينات التي أُجريت منذ آخر تكليف أو مرحلة) لتمثيل القضايا القائمة بشكل جيد فضلًا عن تقديم منظور وتوازن فيما يخص منتج العمل.

استندت الخدمات والمشورات والتوصيات والتقارير الأخرى التي قمنا بها إلى المعلومات التي قمتم بتزويدنا بها أو تم تزويدنا بها بالنيابة عنكم. وفي حين أننا نعتقد أن الخدمات كانت تتفاعل وتتناغم إلى حد كبير مع طلب المساعدة الذي قمتم بتقديمه، إلا أننا لسنا في وضع يسمح لنا بتقييم مدى كفاءتها بالنسبة لأهدافك.

كما أننا لم نقيم موثوقية أو اكتمال المعلومات التي تلقيناها أو التوضيحات التي قدمتها الإدارة أو جهات أخرى. يرجى العلم أننا غير مطالبين بإدخال أي تحديثات على عملنا أو تنفيذ أي خدمات بعد تاريخ الانتهاء المذكور أعلاه. على الرغم من أن الاتفاقية تتناول هذه القضايا، إلا أننا نود أن نذكركم بما يلي:

- تتحمل وحدك مسؤولية أي قرار لتنفيذ أي مشورة أو توصية تتعلق بنا كما تتحمل مسؤولية التنفيذ الفعلي لها وكذلك نتائج التنفيذ. لا نقدم أي تعهد أو ضمان بأنك ستكون قادرًا على تنفيذ المشورات أو التوصيات أو الاستراتيجيات الصادرة من جانبنا بشكل فعال أو مثمر أو فيما يتعلق بالنتائج الخاصة بك.
- يحق لك وحدك (بما في ذلك المجلس) استخدام تقاريرنا، ولا يجوز لك الإفصاح عنها لأي شخص آخر باستثناء ما هو مسموح به صراحة في الاتفاقية.
- لا نعبر عن أي رأي أو أي ضمان آخر فيما يتعلق بالبيانات المالية السابقة أو المتوقعة أو بيانات الإدارة أو أي بيانات أخرى مدرجة في المعلومات التي تلقيناها أو تستند إليها. لا نتحمل أي مسؤولية تتعلق بأي من المعلومات المالية المتوقعة أو الافتراضات الكامنة أو قدرتك على تحقيق النتائج المالية المتوقعة.



الخطوات التالية

يمكن استخدام هذا القسم فيما يلي:

- مناقشة أو اقتراح الخطوات التالية فيما يتعلق بالمهام التالية الفعلية والمحتملة.
 - طلب تعقيبات رسمية أو طلب إتاحة فرصة لتنظيم اجتماع مع العميل للحصول على التعقيبات المتعلقة بالأداء بشكل شخصي].
- نقدر التعاون والمساعدة التي قُدمت لنا من جانبكم خلال سير العمل. نشكركم على منحنا فرصة لمساعدتكم فيما يتعلق بهذا التكليف [إضافة المزيد من التخصيص حسب الحاجة]. إذا كان لديكم أي استفسارات أخرى، يرجى الاتصال بالمُقيّم على [أدخل رقم الهاتف].

تفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،
[XYZ المحدودة]

6.14 الملحق ن: نموذج قائمة تدقيق التكلفة المنجز

العميل:

عنوان العمل:

أ. يُوقَّع من قبل فريق التكلفة

نؤكد ما يلي:

1. اتباع الإجراءات المتعلقة بقبول العميل أو التكلفة، وتضارب المصالح.
2. إطلاع العميل على قائمة مرجعية مفصلة بالمعلومات في بداية التكلفة والامتنال لها لاحقاً. الإشارة إلى المعلومات المطلوبة والتي لم يقدمها العميل في المنجزات المتعلقة بالعميل.
3. بذل ما في الوسع للحصول على رؤى وأفكار مناسبة في هذا المجال.
4. توثيق جميع المحادثات الهاتفية والاجتماعات (بما في ذلك البيانات) بشكل كاف فضلاً عن مراعاتها في التقييم.
5. توضيح أو مناقشة أي مخاوف أو توضيحات أثناء سير العمل مع مدير التكلفة.
6. مراجعة جميع منجزات العميل بما في ذلك أعمال التقييم.
7. فحص جميع المخاوف والإشارات المرجعية في التقرير.
8. تلقي أحدث حسابات المدققة المتعلقة بموضوع التقييم واطلعنا على التقرير السنوي كما اطلعنا المدير على المعلومات الرئيسية التي تؤثر على التقييم.
9. التحقق من حساب المضاعفات للتصحيح.
10. تجميع ملف التحكم واستكمال القائمة المرجعية.

١١. مراعاة جميع المعلومات التي أرسلها العميل بشكل مناسب بغرض تحليل التقييم أو مناقشتها مع مدير التكليف.
١٢. إعداد منجزات بأفضل ما في وسعنا وبما تستحق من عناية.
١٣. ضمان إدراج جميع تعليقات المراجعة التي أبدتها الشركاء بشأن أعمال التقييم والتقارير.

التوقيعات	المنصب	أسم عضو الفريق

الملحق س: مثال على خطاب إخلاء الطرف الخاص بالتقييم

خطاب إصدار مبدئي إلى طرف آخر يفيد بالاطلاع على التقرير المعد للعميل (مع بعض الإضافات الصياغة للإدراج إذا كنا مطالبين بالاجتماع مع الطرف الآخر).

خاص وسري

[التاريخ]

[الجهة المرسل إليها (الطرف الآخر)]

السيد المحترم

تقرير بشأن [الهدف]

طب منا العميل بتزويدك [مسودة] التقرير المؤرخ [التاريخ] الذي أعدناه، وبناءً على تعليماته بشأن [الهدف] ("التقرير") [وسوف نلتقي بك للإجابة عن الأسئلة المتعلقة بالتقرير، ويُشار إلى أي تعليقات أو معلومات قدمناها في أي اجتماع أو في وقت لاحق بمصطلح "المعلومات". نقدم لك بموجب هذه الوثيقة نسخة من التقرير وهي متوقفة على كل من العميل والاتفاقية التي وقعت عليها مسبقاً فيما يتعلق بشروط خطاب الموافقة الوارد واستلامنا المسبق لكل من تلك الاتفاقيات الموقعة.

تم إعداد التقرير لغرض [حدد الهدف من التقرير] فحسب وقد تناول المسائل المتعلقة بـ [العميل]. لم يتم إعداد التقرير تحسباً لتقديمه إلى أطراف أخرى،

[لم يدبر العمل أو التقرير عقد اجتماع معكم أو مع أي طرف آخر] ونحن لم نهتم بمصلحة أي شخص سوى [العميل] في إجراء اتنا منذ أن اضطلعنا بعملنا. وبناءً على ذلك، ربما لم نتناول مسائل ذات صلة بك.

اكتمل عملنا فيما يتعلق بالتقرير (التقارير) بتاريخ [ادخل تاريخ اكتمال العمل كما هو مذكور في رسالة الإحالة]، وقد يكون ذلك قبل وقت تقديم التقرير [التقارير] إلى [المرسل إليه الجديد]، ولم يتم تحديثها فيما يتعلق بالأحداث والمعاملات اللاحقة أو فيما يتعلق بأي مسائل أخرى قد يكون لها تأثير جوهري على محتويات التقرير [التقارير] [ادخل أي تحذيرات أخرى ذات صلة، على سبيل المثال توفير جزء من التقرير فقط، وتقييد الوصول عند القيام بعملنا، وعدم قبول تحمل أي مسؤولية بشأن تقرير العناية الواجبة للمورد أو تقرير العناية الواجبة لطرف آخر مُستخدم في عملنا].

إننا مستعدون لإصدار نسخة من التقرير لك [والاجتماع بك] فقط بناءً على إقرارك وموافقتك بما يلي:

١. عدم قبول شركة XYZ (المُقيّم) بما في ذلك الشركات التابعة لها والشركاء والموظفين والوكلاء والمتعاقدين من الباطن تحمل أي مسؤولية أو التزام في العقد أو مسؤولية تقصيرية أو غير ذلك نحوك أو نحو أي طرف آخر فيما يتعلق بمحتويات التقرير [أو المعلومات].

٢. [إدراج مصطلح "إبراء ذمة" المطلوب من قبل المدققين حسبما يقتضي الأمر (سواء شركة XYZ أو شركة أخرى) فيما يتعلق بمراجعة ملفات التدقيق أو الضرائب.

عدم تحمل [المدققون] أي مسؤولية أو التزام نحوك على الإطلاق وذلك فيما يتعلق بعمليات التدقيق التي يقومون بها أو أي معلومات أو إيضاحات سعينا إليها في سياق مراجعتنا لأوراق عمليات التدقيق [أو الأوراق الضريبية]. كما نلفت انتباهكم إلى الإشعار الوارد في الصفحة [] من التقرير.

تتحمل وحدك بالكامل أي مسؤولية تتعلق باستخدامك للتقرير [أو المعلومات].

ع. عدم تقديم أي نسخ من التقرير [أو تفاصيل متعلقة بالمعلومات] دون الحصول على موافقة خطية مسبقة، إلى أي طرف (ا) بخلاف المستشارين المحترفين الذين يتصرفون بهذه الصفة شريطة أن يقبلوا الشروط والأحكام المتعلقة بالقيود المفروضة على استخدام التقرير [أو المعلومات] وتوزيعها على النحو المبين في هذه الوثيقة أو (ب) ما لم تكن مطلوبة بأمر من المحكمة أو أي سلطة تنظيمية بدون أي موافقة خطية مسبقة من جانبنا. وبخلاف ما ورد أعلاه، يجوز لك الإفصاح لأي أو كل الأفراد عن أية معلومات دون التقييد بالنوع، ويشمل ذلك أي حقيقة قد تكون ذات صلة بفهم تحليل التقييم الوارد، وجميع المواد المقدمة إليك بكل أنواعها فيما يتعلق باستنتاج القيمة. على الرغم من ذلك، يجب عليك إبلاغ من تكشف لهم عن أي من هذه المعلومات أنه لا يجوز الاستناد إليها لأي غرض كان دون الحصول على موافقة خطية مسبقة من جانبنا حيث أن التقييم يخص [العميل] فقط ولا يجوز الاعتماد عليه من قبل أي شخص أو كيان آخر.

دون المساس بالحقوق والصلاحيات الأخرى التي قد تتمتع بها شركة XYZ، ينبغي لك -وفقاً للحد المسموح به بموجب القانون- التصرف بحسنة نية وتعويض شركة XYZ على الفور عن أي تكاليف أو نفقاتها (منها على سبيل المثال وليس الحصر أتعاب المحاماة ومواعيد عمل موظفي شركة XYZ) تكبدتها أو تحملتها شركة XYZ بما في ذلك شركاتها التابعة وشركائها وموظفيها وممثليها بموجب إخطار صريح من شركة XYZ في أي وقت فيما يتعلق بأي دعاوي يرفعها طرف آخر والدعاوي التي حُددت بشكل نهائي على أنها ناتجة عن أو تتعلق بإطلاعك على التقرير.

٦. في حال حصولنا على مساعدة من أي عضو آخر في الشبكة العالمية لشركات XYZ في إعداد التقرير أو قدم لنا معلومات (يشار إلى كل منهم على حدة "شركة XYZ")، فسيكون له الحق في الاستفادة من شروط هذا الخطاب وإنفاذها.

٧. يخضع هذا الخطاب لقوانين المملكة العربية السعودية ويُفسَّر وفقاً لها وأي نزاع ينشأ عن هذا الخطاب يخضع للاختصاص الحصري للمحاكم في "الولاية القضائية".

سنكون ممتنين لو تكرمتم بتوقيع نسخة من هذا الخطاب في الموضوع المشار إليه وإرساله إلينا في أقرب وقت ممكن.

وتقبلوا وافر الاحترام والتقدير

[]

المنصب

شركة xyz

نقر ونوافق على الشروط المحددة في هذا الخطاب.

..... التاريخ

لصالح ونيابة عن

[الطرف الآخر]

نقر ونوافق على الشروط المحددة في هذا الخطاب.

..... التاريخ

لصالح ونيابة عن

[العميل]

١. الهدف

تمثل هدف تقييمنا في تقديم توصيات لشركة ABC فيما يتعلق بالبيع المقترح لحصصها في مصنعها إلى أطراف أخرى. نتفهم أن الشركة سوف تفتصر على استخدام توصيتنا في هذا الغرض. يستند التقييم الوارد في التقرير فقط على المعلومات المقدمة لنا من قبل إدارة الشركة. لم نقم بأي إجراءات للتحقق من دقة المعلومات، كما أننا لا نتحمل أي مسؤولية فيما يتعلق بدقتها. يجب علينا استعراض ملخصات التقرير أو المراجع الواردة فيه والتي يجب تقديمها إلى أطراف أخرى، فضلاً عن أنه لا يجوز الإفصاح عن هذه المعلومات دون الحصول على موافقة مسبقة منا.

٢. تعريف القيمة السوقية

لأغراض هذا التحليل، تم تعريف القيمة السوقية على النحو التالي: "السعر الذي تتغير فيه الفائدة بين المشتري والبائع، دون إجبارهما على الشراء أو البيع، ويكونا لديهما المعرفة الكافية بكل الحقائق ذات الصلة اعتباراً من تاريخ التقييم".

٣. قائمة الشروط والافتراضات المحددة

يتوقف تقييمنا على الشروط والافتراضات التقييدية التالية المقدمة من جانبنا:

١. سوف تحقق الشركة أهدافها من حيث الاستفادة من القدرات الإنتاجية وسعر البيع لكل وحدة متزايدة وصافي الربح خلال فترة التوقع.

٢. لا تهدف القيمة الموصي بها الواردة سوى لتمثيل قيمة الشركة كما في تاريخ التقييم. قد ينتج عن التغيرات اللاحقة في ظروف السوق تقييم مختلف جوهرياً عما تم تقديره.

٣. ثمة اعتقاد بأن المعلومات التي تقدمها لنا الشركة، والتي تشكل أساساً لقيمتنا الموصي بها، تتسم بالموثوقية بيد أنها لم تخضع للتحقق بشكل مستقل ما لم يُذكر خلاف ذلك.

٤. تستند المعلومات المالية المحتملة المقدمة لنا إلى توقعات بيئات تنافسية واقتصادية حيث أنها قد تؤثر على عمليات الشركة المستقبلية. نفهم أن الإدارة طبقت افتراضات رئيسية باستمرار خلال فترة التوقع ولم تحذف أي عوامل ذات صلة.

٥. تم إعداد المعلومات المالية المحتملة التي تقدمها لنا الإدارة باستخدام افتراضات تتضمن افتراضات نظرية حول الأحداث المستقبلية وإجراءات الإدارة التي قد لا يتم تحقيقها. حتى لو جرت الأحداث المتوقعة في إطار الافتراضات النظرية، فإن النتيجة الفعلية لا تزال مختلفة على الأرجح عن التوقعات الواردة في المعلومات المالية المحتملة نظراً لأن الأحداث المتوقعة لا تحدث في كثير من الأحيان كما هو متوقع وقد يكون الاختلاف جوهرياً.

٦. تستند القيمة على الافتراض القائل بأن رأس مال الشركة كما في تاريخ التقييم سوف يستمر ما لم يُذكر خلاف ذلك.

٧. يفترض تقريرنا أن للشركة حقوق ملكية غير مقيدة لجميع الأصول ما لم يُذكر غير ذلك.

٨. يفترض تقريرنا أن الشركة تلتزم تماماً بالقوانين واللوائح المحلية، ما لم يُنص على خلاف ذلك، وأنه سيتم إدارتها بطريقة مختصة ومسؤولة.

٩. لا ينبغي اعتبار هذا التقرير مشورة استثمارية. والقيمة المبينة ما هي إلا مؤشر على السعر النهائي الذي يمكن الاتفاق عليه بين المشتري الراغب والبائع الراغب بعد اتخاذ إجراءات العناية الواجبة المطلوبة.

١٠. تشكل المعلومات المقدمة لنا من شركة الإدارة الأساس بناءً على تقييمنا. وبالتالي، فإن إغفال أي معلومات جوهرية تقدم لنا سيكون لها تأثيرًا كبيرًا على التقييم.

٥. تعريف القيمة السوقية

تم إجراء التقييم وفق المبادئ التالية:

- القيمة كما في تاريخ التقييم.
- القيمة هي دالة على ما تتوقعه الشركة من مكاسب في المستقبل كما في تاريخ التقييم.
- تخضع قيم فرض استمرارية المشروع للتقييم فيما يتعلق بقيمة صافي الأصول التي ينظر إليها ككل والتي من المتوقع أن تحقق أرباحًا. ويعمل دعم أعلى الأصول الملموسة على مساندة أعلى قيم فرض استمرارية المشروع،
- سيولة الأعمال لها تأثيرًا مباشرًا على سعرها.

استناداً إلى ما سبق، يستخدم نهج الدخل والأصول لتقييم الأعمال التي لا يتم تداولها بشكل عام.

٦. ملخص التقييم

١١. يُقدّر تحليل التقييم القيمة السوقية لشركة ABC كما في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦ فيما يتعلق بالبيع المقترح وهو يستند إلى تطبيق طريقتين لأسلوب الدخل؛ وهما طريقة التدفقات النقدية المخصومة وطريقة صافي قيمة الأصول المعدّلة.

١٢. لقد أوضحنا أيضاً صافي قيمة الأصول المعدّلة لشركة ABC في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦ لأغراض المقارنة مع مراعاة حقيقة أن الشركة لديها قاعدة أصول ثابتة كبيرة. يمكن تطبيق صافي قيمة الأصول المعدّلة عندما تُوفّر طريقة التدفقات النقدية المخصومة قيم أعلى من صافي قيمة الأصول المعدّلة.

ريال سعودي (مليون)	التدفق النقدي المخصص	صافي قيمة الأصول
التقييم الأصول الزائدة عن الحاجة	١٢٩,٨ ١٠	١١٨,٧ -
القيمة الإرشادية	١٣٩,٨	١١٨,٧

بناءً على تحليلنا، بلغت القيمة السوقية لحصة حقوق ملكية نسبتنا ١٠٪ اتخص شركة ABC كما في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦ ما بين ١١٨,٧ مليون ريال سعودي و ١٣٩,٨ مليون ريال سعودي.

يخضع هذا التقرير لبيان افتراضات وشروط التقييد الواردة في القسم ٤ من هذا التقرير.

تفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

شركة xyz

تم الاتفاق على:

شركة ABC المحدودة

بواسطة: _____

المفوض بالتوقيع





Business valuation

2018

دليل الممارسة المهنية للمقيمين المنشآت الامة