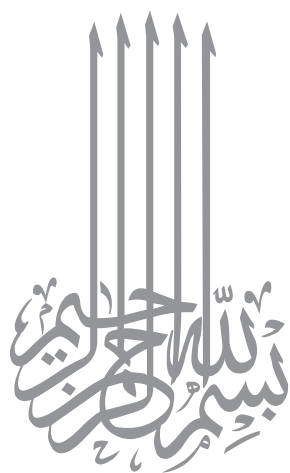




دليل تقييم المنشآت الاقتصادية



جميع الحقوق المتعلقة بهذا الدليل محفوظة للهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم)، حيث تملك تقييم حقوق نشر كل هذا الدليل أو جزء منه، ولا يجوز إعادة إنتاج أو توزيع أو نقل جزء من هذا الدليل أو كله بأي شكل أو وسيلة، بما في ذلك التصوير أو النسخ أو التسجيل بواسطة الصوت أو الفيديو أو النشر على الانترنت وغيرها من الأساليب الإلكترونية دون الحصول على إذن مكتوب مسبق من تقييم، إلا في حالة الاقتباسات المختصرة الواردة في مراجعات النقاد وغيرها من الاستخدامات غير التجارية المسموح بها بموجب نظام حماية حقوق المؤلف وقوانين حقوق النشر، وتحفظ الهيئة بحقوقها في مقاضاة أي شخص ينتهك هذه الحقوق.

ولا تتحمل الهيئة مسؤولية أي أضرار أو خسائر لأي شخص يتخذ أو يمتنع عن القيام بأي إجراء استناداً على هذا الدليل، ولا تتحمل تقييم مسؤولية دقة المعلومات الواردة في المنهج عند الاقتباس منه أو إعادة ترجمته ونشره، وإلى الحد الذي تسمح به الأنظمة والقوانين فإن تقييم تخلي مسؤوليتها والتزامها من كافة الخسائر أو الأضرار المباشرة وغير المباشرة المترتبة على الأشخاص أو الجهات والمتعلقة بتفسير هذا الدليل أو تطبيقه.

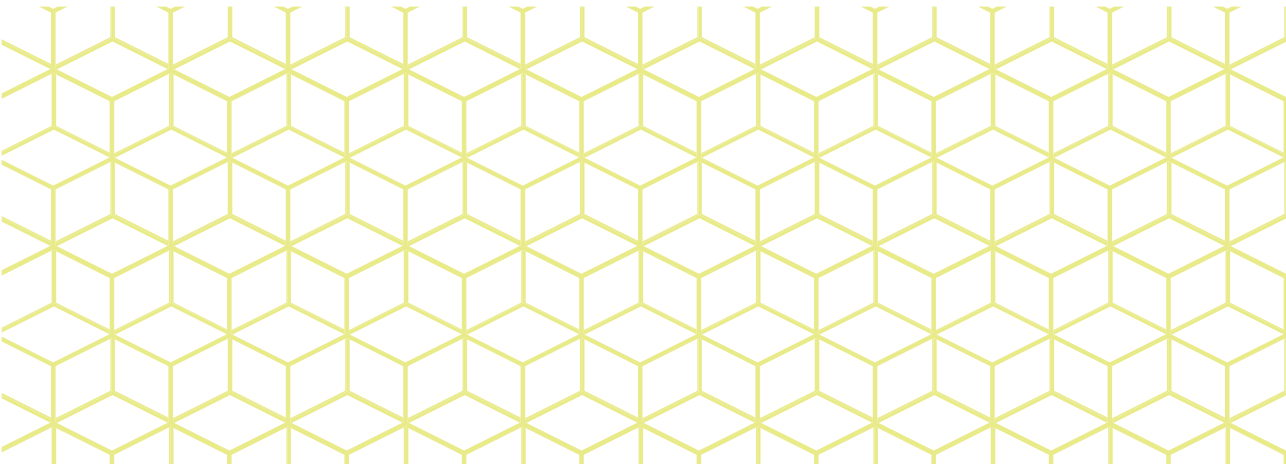
يمكن الحصول على نسخة من هذا الدليل من:
الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم)
٢٧٢٧ طريق أنس بن مالك
الرياض، ١٣٣٢١ الصحافة
المملكة العربية السعودية

WWW.TAQEEM.GOV.SA

جدول المحتويات

08	قائمة المصطلحات	01
29	مقدمة	02
35	التعاقد	03
65	أسس ومستويات القيمة	04
72	عملية التقييم	05
79	فرضيات وأساليب وطرق التقييم	06
85	طرق أسلوب الدخل - التدفقات النقدية المخصومة	07
104	طرق أسلوب الدخل - الأرباح المرسمة والطرق الأخرى	08
108	طرق أسلوب السوق	09
114	أسلوب التكلفة	10
121	الأصول غير التشغيلية	11
124	إعداد التقارير	12
130	خطاب إنهاء التعاقد	13
135	الأصول غير الملموسة	14
142	فئات الأسهم الممتازة	15
149	الالتزامات غير المالية	16

156	الملحق (أ)	17
165	الملحق (ب)	18
177	الملحق (ج)	19
179	الملحق (د)	20
181	الملحق (هـ)	21
184	الملحق (و)	22
185	الملحق (ز)	23
188	الملحق (ح)	24
190	الملحق (ط)	25
196	الملحق (ي)	26
205	الملحق (ك)	27
206	الملحق (ل)	28
208	الملحق (م)	29
210	الملحق (ن)	30
211	الملحق (س)	31



1

قائمة المصطلحات

عملية شراء شركة أو منشأة اقتصادية أو أصول من أشخاص آخرين مع سيطرة ملاك الشركة المستحوذة.	الاستحواذ
الفرق بين السعر المدفوع للسهم في عملية الاستحواذ على شركة عامة وسعر السهم قبل الإعلان عن محاولة الاستحواذ. ويمكن حسابه على أساس إجمالي رأس المال المستحوذ. انظر أيضاً إلى علاوة الاستحواذ للمشاركين في السوق.	علاوة الاستحواذ
هو السوق الذي تتم فيه معاملات متكررة كافية وبحجم مناسب لتوفير معلومات تسعير على أساس مستمر.	السوق النشط
طريقة تقييم الأصول حيث يتم إعادة تقييم جميع الأصول والالتزامات بشكل فردي بما في ذلك الأصول والالتزامات غير المدرجة في الميزانية العمومية وتخضع الالتزامات من الأصول لتقدير القيمة. وهذه طريقة الجمع الواردة تحت أسلوب التكلفة في معايير التقييم الدولية. يُعرف هذا أيضاً باسم «طريقة القيمة الدفترية المعدلة» و «طريقة تراكم الأصول» في قائمة مصطلحات التقييم الدولية.	صافي قيمة الأصول المعدلة
ضم أو دمج شركتان مفصولة مسبقاً على أساس المساواة في المصالح. وتعرف أيضاً بدمج الشركات. في الدمج أو الاندماج، لا يتحكم المساهمون في الشركة المستحوذة في التوسعة.	اندماج
نموذج متعدد العوامل لتسعير الأصول، يتنبأ بعوائد الأصول باستخدام العلاقة بين الأصول وعوامل مخاطر الاقتصاد الكلي. ويتضمن العديد من عوامل المخاطر المنهجية.	نموذج نظرية التسعير في عمليات المراجعة
معاملة بين أطراف ليست بينهما علاقة معينة أو خاصة ويتصرف كل منهم باستقلالية.	على أساس محايد
مستند يحتوي على قانون/دستور الشركة فيما يتعلق بصلاحيات المدراء والأعضاء وعقد الاجتماعات والتصويت وغيرها. كما أنه يقدم إرشادات لعمليات الشركة. وقد تكون هناك متطلبات أخرى بين بعض المساهمين أو جميعهم في اتفاقية المساهمين.	نظام التأسيس
وتعرف أيضاً بالقوى العاملة في مكان العمل. وهو فريق من الموظفين يعملون في منشأة. ويستخدم هذا المفهوم عند احتساب رسوم الأصول المساهمة في تقييم الأصول غير الملموسة. تعد القوى العاملة في مكان العمل من الأصول غير الملموسة ولكن لا يعترف بها في أغراض إعداد التقارير المالية.	القوى العاملة المجمعة
هي الموارد التي تسيطر عليها المنشأة كنتيجة لأحداث سابقة والتي من المتوقع أن تتدفق منها منافع اقتصادية مستقبلية إلى المنشأة» ^١ .	الأصل
نفس أسلوب التكلفة في معايير التقييم الدولية	أسلوب الأصل أو أسلوب مبنى على الأصل

التزام تقاعد الأصول	التزام قانوني (أو استنتاجي) يمكن أن ينشأ عند التعامل مع الأصول المهذرة طويلة الأجل مثل المناجم أو آبار النفط. تنشأ هذه الالتزامات عندما يتطلب استبعاد الأصل وإعادة موقعه إلى الحد الأدنى من المعايير. وتعرف أيضاً بالقيمة التخريدية انظر إلى «القيمة المتبقية».
الافتراضات	الحقائق المفترضة التي تتناسق أو قد تتناسق مع تلك الموجودة في تاريخ التقييم. انظر إلى «الافتراضات الخاصة».
انحسار العملاء	هو معدل خسارة العملاء الحاليين أو مجموعة العقود أو القوى العاملة وغيرها من الأصول أو معدل تدهور التقنية الحالية. يختلف معدل انحسار العملاء وفق مزايا الشركة وولاء العملاء وتكاليف التحويل وطول الترتيبات التعاقدية.
الاختبار الرجعي	هي مقارنة مقاييس التقييم التي استخدمها المقيم في عمليات سابقة مع المقاييس الفعلية المحققة عند الخروج.
أساس القيمة	:تصف أساس القيمة (التي تسمى أحياناً معايير القيمة) افتراضات القياس الأساسية التي تعتمد عليها القيم المقررة. ^٢ هناك ستة أسس للقيمة وفق معايير التقييم الدولية وأسس أخرى معرفة من جهات أخرى.
مقياس بيتا	مقياس يستخدم لتقييم المخاطر المنتظمة أو التقلب النسبي لورقة مالية واحدة أو محفظة ، بالنسبة للسوق ككل. ويحسب على أساس تقلب الأوراق المالية (حسب الانحراف المعياري) بالنسبة لتقلبات السوق، مضروب في ارتباط الأوراق المالية بالسوق.
هامش الشراء والبيع	الفرق بين السعر الذي يمكن للمستثمر شراء الورقة المالية (سعر الطلب أو العرض) والسعر الذي يمكن أن يبيع به (سعر العرض). والأسهم الأقل سيولة فارقها بين سعر الشراء والبيع أكبر.
نموذج خيار بلاك سكولز	نموذج رياضي مصمم لتسعير عقود الخيار في الأسواق. يمكن استخدام نموذج بلاك سكولز لخيار الشراء لتقييم الأسهم إذا تعددت فئاتها. ويمكن استخدام نموذج بلاك سكولز لخيار البيع لاعتبار خصم عدم القدرة على التسويق.
حظر الخصم	مبلغ أو نسبة مخصومة من سعر السوق الحالي للأسهم المتداولة علناً لتعكس الانخفاض في قيمة كل سهم من مجموعة الأسهم بحجم لا يمكن بيعه في فترة زمنية معقولة نظراً لأحجام التداول العادية ^٢ والمفهوم هنا أن مجموعة كبيرة من الأسهم تعرض للبيع في نفس اليوم يمكن أن تخفض سعر السوق.
الطريقة التصاعدية	طريقة تدرج تحت أسلوب الدخل لتقييم الالتزامات غير المالية.
الطريقة التراكمية	نموذج يستخدم لتحديد معدل العائد المتوقع لورقة مالية ذات مخاطر بإضافة قسط مخاطر لمعدل العائد على ورقة مالية خالية من المخاطر. على سبيل المثال، قد تشمل الطريقة التراكمية على معدل خالي من المخاطر وعلاوة مخاطر حقوق الملكية وعلاوة الحجم وعلاوة المخاطر الخاصة بالشركة. ويختلف عن نموذج تسعير الأصول الرأسمالية حيث لا يستخدم مقياس بيتا لتعديل علاوة مخاطر حقوق الملكية.
المنشأة الاقتصادية	منشأة تمارس نشاط تجاري أو صناعي أو استثماري أو في قطاع الخدمات. وتتكون الشركات مثل شركات تعاونية والشركات والمنشآت المشتركة والملكية الفردية.
المخاطر التجارية	درجة عدم اليقين في تحقيق العوائد المستقبلية المتوقعة الناتجة عن عوامل أخرى غير الرفع المالي. ^٤
تقييم المنشآت الاقتصادية	تحديد القيمة الاقتصادية لشركة أو عمل ما أو حصة فيها.

هي استخدام المدخلات ذات الصلة اعتباراً من تاريخ إجراء استثمار سابق في المنشأة؛ يتم بعد ذلك استخدام المدخلات المحدثة اعتباراً من تاريخ القياس اللاحق من أجل إنشاء القيمة الحالية. وهذا مهم خصوصاً عند استخدام وسيلة التقييم تستخدم مدخلات غير قابلة للرصد لقياس القيمة في الفترات الآتية. يوصى باستخدامه في الدليل الصادر عن المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين: «تقييم رأس المال الجريء للمحافظ الاستثمارية للشركة وصناديق الملكية الخاصة وشركات الاستثمار الأخرى» وأيضاً من خلال المبادئ التوجيهية الدولية لتقييم رأس المال الخاص ورأس المال الاستثماري (IPEV). قد تكون هناك جولات تمويل مختلفة عند التعامل مع استثمار رأس المال الجريء. وبالتالي تكون المعايير وسيلة تقييم مهمة لضمان استخدام الجهات المصدرة للتقارير وسائل تقييم تعكس أوضاع السوق الحالية في تاريخ القياس

عقد خيار يمنح حامل الخيار قرار شراء أسهم في المستقبل بسعر محدد. انظر أيضاً إلى خيار البيع، خيار، ومودج بلاك سكول.	خيار الشراء
نموذج يستخدم لتحديد معدل العائد المتوقع لورقة مالية ذات مخاطر بإضافة قسط مخاطر لمعدل العائد على ورقة مالية خالية من المخاطر. تتكون علاوة المخاطر من علاوة مخاطر حقوق الملكية (أو السوق) المعدلة حسب المخاطر المنهجية (أو بيتا) للأوراق المالية. ومن منظور مفهومي، فإنه يركز على المخاطر المتزايدة (المنهجية) التي يحتاج المستثمرون إلى التعويض عنها عند الاستثمار في الأوراق المالية المحفوفة بالمخاطر (عادةً الأسهم) مقارنة بالاستثمار في ورقة مالية خالية من المخاطر.	نموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM)
الهيئة التنظيمية المالية للحكومة السعودية والمسؤولة عن تنظيم أسواق رأس المال في المملكة العربية السعودية.	هيئة السوق المالية
تحويل المنافع الاقتصادية لفترة واحدة إلى قيمة	الرسملة
أي مضاعف أو قاسم يستخدم لتحويل الفوائد الاقتصادية المتوقعة لفترة واحدة إلى قيمة.	معامل الرسملة
طريقة ضمن أسلوب الدخل حيث يتم تحويل الفوائد الاقتصادية المتوقعة لفترة تمثيلية واحدة إلى قيمة من خلال القسمة على معدل الحد الأقصى أو الضرب في مضاعف.	طريقة رسملة الإيرادات
معدل يستخدم لتحويل المنافع الاقتصادية المتوقعة لفترة واحدة إلى قيمة. ومعدل الرسملة هو معكوس مضاعف السوق ويكون عادةً نسبة مئوية. تُقسم الفوائد الاقتصادية المتوقعة على معدل الرسملة (أو مضروبة في مضاعف السوق). معدل الرسملة يساوي معدل الخصم ناقص النمو.	معدل الرسملة
تكوين تمويل حقوق الملكية وتمويل الديون للمنشآت التجارية. ويعتمد التحليل المالي على المبالغ الدفترية. ولأغراض التقييم ينبغي أن تكون الأرقام قيم سوقية.	هيكل رأس المال
هي أصول المنشأة الاقتصادية التي يمكن تحويلها لنقد. مثل الاستثمارات القابلة للتحقيق والمستحقات المالية من المسؤولين والمبالغ المستحقة من الأطراف الأخرى.	النقد المكافئ
يشير إلى الشخص أو الأشخاص أو الجهة التي يتم إجراء التقييم لصالحها. وقد يشمل ذلك عملاء خارجيين (كما في حالة التعاقد مع مقيم من خلال عميل خارجي) بالإضافة إلى عملاء داخليين (كالتقييمات التي يتم إجراؤها لصالح صاحب العمل). ^٥	العميل
شركات استثمارية مدرجة في سوق الأسهم المالية تطرح عددًا ثابتًا من رأس المال للجمهور من خلال اكتتاب عام أولي. ثم يتم بعد ذلك هيكلة الصندوق وإدراجه وتداوله مثل الأسهم في سوق الأسهم.	شركات استثمارية مقفلة
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.	علاوة المخاطر الشركة

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. وهو أحد الطريقتين الأساسيتين التي تندرج تحت أسلوب السوق في معايير التقييم الدولية.
مضاعف الشركات المقارنة	مقياس مالي يستخدم في طريقة الشركات العامة المقارنة لتقييم الشركة، وعادة ما يمثل القيمة السوقية لأسهم الشركة أو رأس المال المستثمر مقسومًا على قياس الشركة.
طريقة معاملات المقارنة (أو المعاملة الإرشادية)	طريقة تندرج تحت أسلوب السوق، والتي تستخدم مضاعفات التسعير المشتقة من معاملات الاستحواذ للأصول الهامة في شركات القطاع الخاص والعام بنشاط في نفس مجال الأعمال أو ما شابه ذلك مثل الشركة الخاصة الخاضعة للتقييم. وهو أحد الطريقتين الأساسيتين التي تندرج تحت أسلوب السوق في معايير التقييم الدولية.
مضاعف المعاملات القابلة للمقارنة	مقياس مالي يُستخدم في طريقة المعاملات المقارنة من أجل تقييم شركة ما.
الإنجاز	النقطة التي يتم عندها بيع الأصول وشرائها.
معدل النمو السنوي المركب	معدل النمو السنوي للاستثمار خلال فترة زمنية تزيد عن عام.
الاعتبارات العرضية	المقابل الذي يختلف باختلاف النتائج المحققة بعد الإنجاز. ويمكن تنظيم عملية الشراء بحيث يعتمد المبلغ المدفوع على الإيرادات أو الأرباح المحققة في العامين أو الثلاثة أعوام بعد الإنجاز.
الأصول المساهمة	أي أصول ملموسة أو غير ملموسة ضرورية لتوليد التدفقات النقدية المرتبطة بتقييم الأصول غير الملموسة. وتستخدم هذه الحسابات باستخدام طريقة الأرباح الزائدة لتقييم بعض الأصول غير الملموسة.
رسوم الأسهم المساهمة	رسوم مخصومة من التدفقات النقدية المتعلقة بالأصل غير الملموس تقيم باستخدام طريقة الإيرادات الزائدة متعددة الفترات لتعكس عائدًا عادلًا على الأصول المساهمة.
التحكم	القدرة على توجيه إدارة العمل وسياساته. ويمكن تحقيق هذا من خلال امتلاك أكثر من 50% من أسهم التصويت.
حصة مسيطرة	مساهمة تمنح القدرة على التحكم في المنشأة.
حصة مسيطرة غير سائلة	مساهمة في منشأة خاصة تتيح القدرة على التحكم بالمنشأة.
أسلوب التكلفة	أسلوب يقدم مؤشرًا للقيمة باستخدام المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أنّ المشتري لن يدفع لأصل ما أكثر من تكلفة الحصول على أصل ذي منفعة مماثلة. وتندرج هذه الطريقة ضمن أساليب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.
تكلفة رأس المال	معدل العائد المتوقع الذي يتطلبه السوق لاستثمارات معينة.
تكلفة الدين	المعدل الفعال الذي تدفعه الشركة مقابل التزامات الديون.
تكلفة حقوق الملكية	معدل العائد الذي يتوقعه أصحاب الملكية مقابل الاستثمار في الأوراق المالية للشركة، مثل التعويض عن تحمل مخاطر امتلاك حصص حقوق الملكية.
طريقة تكلفة الإدخار	طريقة تندرج تحت أسلوب الدخل حيث يقيم الأصل بالرجوع إلى التكاليف التي يتم تجنبها أو تخفيضها نتيجة لامتلاك الأصل. ومن أمثلة تكلفة الإدخار هي طريقة الإعفاء من رسوم الملكية الفكرية عند تقييم أصل غير ملموس.

المخاطر المرتبطة بالحوكمة السياسية أو المخاطر المالية في دولة أخرى.	المخاطر القطرية
أو الجدير بالثقة، تشير معايير التقييم إلى أن رأي التقييم يجب أن يكون ذو مصداقية.	الموثوقية
مخاطر الخسارة المالية نتيجة فشل طرف آخر في الوفاء بالتزامه.	مخاطر الائتمان
مخاطر تقلب التدفقات النقدية المستقبلية لعملة أخرى بسبب التغيرات في أسعار صرف العملات. وتختلف مخاطر العملة عن مخاطر القطرية.	مخاطر العملة
الاستخدام الحالي للأصل. وقد يكون الاستخدام الحالي، ولكن ليس بالضرورة، هو أعلى وأفضل استخدام. وهو أحد فرضيات معايير التقييم الدولية الأربعة.	الاستخدام الحالي
تخصيص قيمة المنشأة أو إجمالي قيمة الملكية للأوراق المالية المختلفة بافتراض بيع الشركة في تاريخ التقييم. وقد لا توفر هذه الطريقة تقييماً موثوقة إذا كان هناك فئات مختلفة للأسهم.	طريقة القيمة الحالية
أصول غير ملموسة مثل قوائم العملاء وتراكم الطلبات وعقود العملاء.	الأصول غير الملموسة المتعلقة بالعملاء
يرتبط هذا تقليدياً في المنشآت الاقتصادية بالدين المنتج للفائدة. يمكن أن يكون هذا كله ديناً منتجاً للفائدة أو ديناً طويل الأجل منتجاً للفائدة.	الدين
مصطلح محاسبي يظهر في الميزانية العمومية للشركة، حيث يوضح الحالة التي من المقرر أن تدفع فيها الشركة الضرائب مقدماً قبل قيد الأرباح أو الخسائر الضريبية التي يمكن استخدامها في المستقبل. ويعترف بأصل الضريبة المؤجلة إذا أدت فروق التوقيت إلى دفع الضريبة مقدماً. على سبيل المثال جزء من المصنع أستهلك على مدى خمس سنوات في بيان الدخل ولكن الاستهلاك الضريبي يتجاوز عشر سنوات.	الأصول الضريبية المؤجلة
مصطلح محاسبي يوضح الحالة التي تدفع فيها الشركة الضرائب بعد قيد الأرباح أو إعادة تقييم الأصول الثابتة. يعترف بالالتزام الضريبي المؤجل إذا أدى فارق التوقيت إلى دفع الضريبة على شكل دفعات متأخرة. باستخدام المثال أعلاه، إذا كان الاستهلاك الضريبي يزيد عن عامين، فسيتم الاعتراف بالالتزام ضريبي مؤجل.	الالتزامات الضريبية المؤجلة
مبلغ أو نسبة تخضع من قيمة التحكم لتعكس غياب بعض أو جميع صلاحيات التحكم.	خصومات عدم القدرة على السيطرة
فرق المبلغ أو النسبة المئوية بين قيمة الأصل السائل وغير السائل ليعكس تكراراً منخفضاً للمعاملات في الأصل الذي يتم تقييمه.	خصومات عدم القدرة على التصفية
يتم تطبيق الخصم لتحديد قيمة أسهم شركة مغلقة الرأسمال والأسهم المقيدة والتي تعكس عدم القدرة على التسويق.	خصومات عدم القدرة على التسويق (DLOM)
معدل العائد المستخدم لحساب مجموع التدفقات النقدية المستقبلية لتحديد القيمة الحالية للاستثمار.	معدل الخصم
طريقة تقييم تدرج ضمن أسلوب الدخل، يجري خلاله خصم تدفقات الفوائد المستقبلية لاستخلاص القيمة الحالية باستخدام معدل الخصم. وتدرج هذه الطريقة الأساسية تحت أسلوب الدخل في معايير التقييم الدولية. جميع طرق أسلوب الدخل الأخرى هي اختلافات في طريقة التدفقات النقدية المخصومة.	طريقة التدفقات النقدية المخصومة
طريقة تقييم تدرج تحت أسلوب الدخل، والتي تخصم المنافع الاقتصادية المتوقعة المستقبلية إلى القيمة الحالية باستخدام معدل خصم مناسب.	طريقة الأرباح المستقبلية المخصومة

القيمة التخريدية	قيمة نهائية سالبة يمكن أن تنشأ عند التعامل مع إهدار الأصول مثل المناجم أو آبار النفط. كما تعرف أيضاً بالتزام تقاعد الأصول. انظر أيضاً للقيمة المتبقية.
طريقة الموزع	طريقة تقييم تدرج تحت أسلوب الدخل لتقييم بعض الأصول غير الملموسة المتعلقة بالعمل. ويمكن استخدام الهوامش التي حققتها الشركات التي تعمل فقط كموزعين لتحديد نسبة الأرباح التي تتعلق بالأصول غير الملموسة المتعلقة بالعملاء. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.
الربح قبل الفائدة والضريبة (EBIT):	الإيرادات قبل الزكاة والضرائب، ويمثل الدخل التشغيلي للأصل محل التقييم.
الربح قبل الفائدة والضريبة (EBITA)	الإيرادات قبل نفقات الزكاة والضرائب والاستهلاك.
الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)	يمثل الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك.
الربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك في الفترة النهائية (EBITDA)	يمثل الأرباح المحققة قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك في الفترة النهائية.
العمر الاقتصادي	الفترة الزمنية التي يُتوقع خلالها أن يحقق الأصل أرباحاً أو وفورات في التكلفة. ينتهي العمر الاقتصادي عادة عندما تكون النفقات الرأسمالية المطلوبة للحفاظ على الأصل أعلى من التدفقات النقدية الناتجة عن الأصل.
خطاب التعاقد	اتفاق قانوني بين شركة مهنية وأحد عملائها، يوضح بالتفصيل نطاق الخدمات التي يتم تقديمها نظير مبالغ محددة وغيرها من شروط وأحكام التعاقد الرئيسية.
المنشأة (١)	المنشأة الاقتصادية.
المنشأة (٢)	لهذا الغرض فإن المنشأة الاقتصادية هي حقوق الملكية في الأعمال التجارية بالإضافة إلى ديونها ناقصاً أي نقد أو ما يعادله متاحاً لسداد الدين ومخصوصاً من أي أصول غير تشغيلية في الشركة.
قيمة المنشأة	القيمة الإجمالية للشركة، بما يشمل الدين وحقوق الملكية مطروحاً منها الأصول السائلة مثل النقدية والاستثمارات.
القيمة المنصفة	السعر المقدر لنقل ملكية أحد الأصول، أو الالتزامات بين أطراف محددة وراغبة وعلى معرفة بحيث تظهر مصالح الأطراف المعنية في هذه القيمة ^٦ . وهذا الأساس هو أحد الأسس الستة التي نص عليها معايير التقييم الدولية.
حقوق الملكية	مصلحة المالك في الأعمال التجارية بعد خصم جميع الالتزامات.
علاوة مخاطر حقوق الملكية	معدل العائد الزائد عن العائد الخالي من المخاطر ليعكس المخاطر الإضافية لأدوات حقوق الملكية على الأدوات الخالية من المخاطر.
شكوك إثباتية	ممارسة العناية المهنية اللازمة من خلال الاعتراض على المعلومات المقدمة بمستوى مناسب من الاستفسار. ينبغي أن يعتمد مستوى الشك على النقص المحتمل في الموضوعية ضمن المعلومات المقدمة.
فائض الأرباح	الأرباح المتوقعة للشركة التي تزيد عن معدل العائد المطلوب على قاعدة الأصول، مثل رأس المال العامل والأصول الثابتة.

طريقة فائض الأرباح	طريقة تقدر الأصل غير الملموس على أنه القيمة الحالية للتدفقات النقدية المنسوبة إلى الأصل غير الملموس الخاضع بعد استبعاد نسبة التدفقات النقدية المتعلقة بالأصول الأخرى المطلوبة لتوليد التدفقات النقدية («الأصول المساهمة») وتعرف أيضاً بطريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.
سعر التنفيذ	السعر الذي يجب دفعه عند التنفيذ. وتعرف أيضاً بسعر الممارسة.
الاستخدام الحالي	انظر أيضاً للاستخدام الحالي.
سعر الخروج	السعر المستلم لبيع أصل أو المدفوع لتحويل التزام معين.
التوقعات النقدية المتوقعة	المتوسط المرجح لمجموعة التدفقات النقدية. يمكن أن يتناقض مع التدفقات النقدية الأكثر احتمالاً؛ التدفقات النقدية الأكثر احتمالاً هي التدفقات النقدية التي تعتبر ذات أعلى احتمالية للتحقيق.
الخبير	المختص الذي يبدي رأيه في مجال تخصصه. غالباً يُعين هؤلاء الخبراء كجزء من التفاوض؛ ويختلفون عن الشهود الواقعيين في قدرتهم على الإدلاء بأرائهم في المحكمة.
تحديد الخبراء	من وسائل تسوية النزاعات عن طريق تعيين خبير يحدد الأمر المتنازع عليه وفقاً للتعليمات المعطاة له.
شاهد خبير	شخص مختص يبدي رأيه في مجال تخصصه. أما الشهود الآخرون فهم يسردون الحقائق المعروفة لهم.
القيمة العادلة	السعر الذي يتم الحصول عليه من بيع أصل أو دفعه لنقل التزام في صفقة منظمة بين المشاركين في السوق في تاريخ القياس. ^٧
الآراء العادلة	رأي حول ما إذا كان المقابل المدفوع أو المستلم في معاملة ما عادلاً من وجهة نظر مالية. تُقدم هذه الآراء حول المعاملات الخاصة والمعاملات غير التجارية المتعلقة بالأوراق المالية العامة وعمليات الاستحواذ على الشركات العامة وعمليات الاستحواذ الكبيرة من قبل الشركات العامة.
المخاطر المالية	درجة عدم اليقين في تحقيق العوائد المستقبلية المتوقعة للأعمال الناتجة عن الرفع المالي. ويجب مقارنة ذلك بمخاطر الأعمال التي تتعلق بجميع المخاطر في المنشأة الاقتصادية بخلاف المخاطر المالية.
منشأة التقييم (١)	المنشأة الاقتصادية.
منشأة التقييم (٢)	مثل منشأة التقييم (٢): حقوق الملكية في المنشأة التجارية بالإضافة إلى ديونها ناقصاً أي نقد أو ما يعادله متاحاً لسداد الدين ومخصوصاً من أي أصول غير تشغيلية في المنشأة. وهذا المعنى المقصود في تعريف «التدفقات النقدية الحرة للشركة».
التصفية القسرية أو البيع القسري	الظروف التي يكون فيها البائع مجبراً على البيع، 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. والبيع القسري هو أحد الفرضيات الأربعة التي نصت عليها معايير التقييم الدولية.
معدل التدفق النقدي الحر على حقوق الملكية	التدفق النقدي المتاح للمساهمين في الشركة بعد دفع جميع مصاريف التشغيل (بما في ذلك الضرائب والزكاة) والفوائد والمدفوعات الرئيسية والاستثمارات الضرورية في رأس المال العامل والثابت.

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. وهذه التدفقات النقدية قبل مصروفات الفوائد وتسديد الديون والارباح على رأس المال الممتاز.	معدل التدفق النقدي الحر العائد على الشركة
الاعتفاء من أداء أي التزام.	الإنجاز
جهة حكومية تتبع وزارة المالية. والغرض منها هو تقدير وجمع الضرائب أو الزكاة من الشركات.	الهيئة العامة للزكاة والدخل
منشآت ستستمر في العمل في المستقبل القريب.	استمرارية النشاط
الأصل غير الملموس المتبقي الناتج عن الفوائد الاقتصادية التي تتجاوز العوائد المطلوبة على صافي الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة المحددة. من وجهة نظر محاسبية، تمثل الشهرة الزيادة في سعر شراء الأعمال المقتناة على قيمة صافي الأصول الملموسة وغير الملموسة التي يمكن تحديدها المكتسبة.	الشهرة
أداة تقييم تحدد القيمة بناءً على المنافع الاقتصادية لكل فترة. ومن المتوقع أن تنمو تلك المنفعة الاقتصادية بمتوسط معدل سنوي مركب للنمو إلى الأبد. تكون المعادلة كالتالي $(k-g)/CF_1$. يشير الرمز CF_1 في المعادلة إلى التدفقات النقدية للفترة التي تلي تاريخ التقييم مباشرة، ويشير الرمز K إلى تكلفة رأس المال ويشير الرمز G إلى معدل النمو. (الرمز CF_1 هو نفس التدفقات النقدية حتى تاريخ التقييم (CF_0) وزاد بسبب معدل النمو). ونموذج غوردون للنمو مبني على معادلات رياضية لزيادة القسط السنوي بمعدل ثابت. إذا كان القسط السنوي مستمر للأبد، فيتم تبسيط المعادلة كما هو موضح أعلاه.	نموذج غوردون للنمو
طريقة بديلة لتقييم أهم الأصول غير الملموسة. من المفترض أن يكون الأصل غير الملموس هو الأصل الوحيد في المنشأة. ويجب شراء أو بناء أو تأجير جميع الأصول الملموسة وغير الملموسة الأخرى. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.	طريقة الأعمال الناشئة أو تحت التأسيس
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.	إجمالي الناتج المحلي
الاستخدام الذي يحقق أعلى قيمة للأصل من وجهة نظر المشارك، وهو أحد فرضيات القيمة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية. ويجب أن يكون ممكنًا ماديًا ومجديًا ماليًا ومسموحًا به قانونيًا ووجود معرفة معقولة للمشاركين في السوق.	الاستخدام الأعلى والأفضل
مثل الافتراضات الخاصة: حقيقة مفترضة تختلف عن تلك الموجودة في تاريخ التقييم.	الشرط الافتراضي
خسارة في قيمة الأصل بسبب الانخفاض غير المتوقع في المنافع الاقتصادية المستقبلية المتوقعة.	انخفاض القيمة
يقدم مؤشر للقيمة من خلال تحويل التدفق النقدي المستقبلي إلى قيمة حالية واحدة. في أسلوب الدخل تحدد قيمة الأصل بالرجوع إلى قيمة الدخل أو التدفق النقدي أو وفورات التكلفة الناتجة عن الأصل. وهذا الأسلوب يندرج ضمن أساليب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.	أسلوب الدخل
خطاب يؤكد الاستقلالية عن الشروط والعلاقات، في سياق التعاقد، الأمر الذي من شأنه المساس بنزاهة أو موضوعية الشركة أو الشخص المعني.	تأكيد الاستقلالية
قائمة ترسل إلى العميل للحصول على معلومات ذات الصلة فيما يتعلق بأصول العميل لاستخدامها في إجراء التقييم.	قائمة المعلومات المطلوبة

طريقة فائض الأرباح	طريقة تقدر الأصل غير الملموس على أنه القيمة الحالية للتدفقات النقدية المنسوبة إلى الأصل غير الملموس الخاضع بعد استبعاد نسبة التدفقات النقدية المتعلقة بالأصول الأخرى المطلوبة لتوليد التدفقات النقدية («الأصول المساهمة») وتعرف أيضاً بطريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.
سعر التنفيذ	السعر الذي يجب دفعه عند التنفيذ. وتعرف أيضاً بسعر الممارسة.
الاستخدام الحالي	انظر أيضاً للاستخدام الحالي.
سعر الخروج	السعر المستلم لبيع أصل أو المدفوع لتحويل التزام معين.
التوقعات النقدية المتوقعة	المتوسط المرجح لمجموعة التدفقات النقدية. يمكن أن يتناقض مع التدفقات النقدية الأكثر احتمالاً؛ التدفقات النقدية الأكثر احتمالاً هي التدفقات النقدية التي تعتبر ذات أعلى احتمالية للتحقيق.
الخبير	المختص الذي يبدي رأيه في مجال تخصصه. غالباً يُعين هؤلاء الخبراء كجزء من التفاوض؛ ويختلفون عن الشهود الواقعيين في قدرتهم على الإدلاء بأرائهم في المحكمة.
تحديد الخبراء	من وسائل تسوية النزاعات عن طريق تعيين خبير يحدد الأمر المتنازع عليه وفقاً للتعليمات المعطاة له.
شاهد خبير	شخص مختص يبدي رأيه في مجال تخصصه. أما الشهود الآخرون فهم يسردون الحقائق المعروفة لهم.
القيمة العادلة	السعر الذي يتم الحصول عليه من بيع أصل أو دفعه لنقل التزام في صفقة منظمة بين المشاركين في السوق في تاريخ القياس. ^٧
الآراء العادلة	رأي حول ما إذا كان المقابل المدفوع أو المستلم في معاملة ما عادلاً من وجهة نظر مالية. تُقدم هذه الآراء حول المعاملات الخاصة والمعاملات غير التجارية المتعلقة بالأوراق المالية العامة وعمليات الاستحواذ على الشركات العامة وعمليات الاستحواذ الكبيرة من قبل الشركات العامة.
المخاطر المالية	درجة عدم اليقين في تحقيق العوائد المستقبلية المتوقعة للأعمال الناتجة عن الرفع المالي. ويجب مقارنة ذلك بمخاطر الأعمال التي تتعلق بجميع المخاطر في المنشأة الاقتصادية بخلاف المخاطر المالية.
منشأة التقييم (١)	المنشأة الاقتصادية.
منشأة التقييم (٢)	مثل منشأة التقييم (٢): حقوق الملكية في المنشأة التجارية بالإضافة إلى ديونها ناقصاً أي نقد أو ما يعادله متاحاً لسداد الدين ومخصوصاً من أي أصول غير تشغيلية في المنشأة. وهذا المعنى المقصود في تعريف «التدفقات النقدية الحرة للشركة».
التصفية القسرية أو البيع القسري	الظروف التي يكون فيها البائع مجبراً على البيع، 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. والبيع القسري هو أحد الفرضيات الأربعة التي نصت عليها معايير التقييم الدولية.
معدل التدفق النقدي الحر على حقوق الملكية	التدفق النقدي المتاح للمساهمين في الشركة بعد دفع جميع مصاريف التشغيل (بما في ذلك الضرائب والزكاة) والفوائد والمدفوعات الرئيسية والاستثمارات الضرورية في رأس المال العامل والثابت.

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. وهذه التدفقات النقدية قبل مصروفات الفوائد وتسديد الديون والارباح على رأس المال الممتاز.	معدل التدفق النقدي الحر العائد على الشركة
الاعتفاء من أداء أي التزام.	الإنجاز
جهة حكومية تتبع وزارة المالية. والغرض منها هو تقدير وجمع الضرائب أو الزكاة من الشركات.	الهيئة العامة للزكاة والدخل
منشآت ستستمر في العمل في المستقبل القريب.	استمرارية النشاط
الأصل غير الملموس المتبقي الناتج عن الفوائد الاقتصادية التي تتجاوز العوائد المطلوبة على صافي الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة المحددة. من وجهة نظر محاسبية، تمثل الشهرة الزيادة في سعر شراء الأعمال المقتناة على قيمة صافي الأصول الملموسة وغير الملموسة التي يمكن تحديدها المكتسبة.	الشهرة
أداة تقييم تحدد القيمة بناءً على المنافع الاقتصادية لكل فترة. ومن المتوقع أن تنمو تلك المنفعة الاقتصادية بمتوسط معدل سنوي مركب للنمو إلى الأبد. تكون المعادلة كالتالي $(k-g)/CF_1$. يشير الرمز CF_1 في المعادلة إلى التدفقات النقدية للفترة التي تلي تاريخ التقييم مباشرة، ويشير الرمز K إلى تكلفة رأس المال ويشير الرمز G إلى معدل النمو. (الرمز CF_1 هو نفس التدفقات النقدية حتى تاريخ التقييم (CF_0) وزاد بسبب معدل النمو). وموذج غوردون للنمو مبني على معادلات رياضية لزيادة القسط السنوي بمعدل ثابت. إذا كان القسط السنوي مستمر للأبد، فيتم تبسيط المعادلة كما هو موضح أعلاه.	نموذج غوردون للنمو
طريقة بديلة لتقييم أهم الأصول غير الملموسة. من المفترض أن يكون الأصل غير الملموس هو الأصل الوحيد في المنشأة. ويجب شراء أو بناء أو تأجير جميع الأصول الملموسة وغير الملموسة الأخرى. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.	طريقة الأعمال الناشئة أو تحت التأسيس
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.	إجمالي الناتج المحلي
الاستخدام الذي يحقق أعلى قيمة للأصل من وجهة نظر المشارك، وهو أحد فرضيات القيمة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية. ويجب أن يكون ممكنًا ماديًا ومجديًا ماليًا ومسموحًا به قانونيًا ووجود معرفة معقولة للمشاركين في السوق. ^أ	الاستخدام الأعلى والأفضل
مثل الافتراضات الخاصة: حقيقة مفترضة تختلف عن تلك الموجودة في تاريخ التقييم.	الشرط الافتراضي
خسارة في قيمة الأصل بسبب الانخفاض غير المتوقع في المنافع الاقتصادية المستقبلية المتوقعة.	انخفاض القيمة
يقدم مؤشر للقيمة من خلال تحويل التدفق النقدي المستقبلي إلى قيمة حالية واحدة. في أسلوب الدخل تحدد قيمة الأصل بالرجوع إلى قيمة الدخل أو التدفق النقدي أو وفورات التكلفة الناتجة عن الأصل. وهذا الأسلوب يندرج ضمن أساليب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.	أسلوب الدخل
خطاب يؤكد الاستقلالية عن الشروط والعلاقات، في سياق التعاقد، الأمر الذي من شأنه المساس بنزاهة أو موضوعية الشركة أو الشخص المعني.	تأكيد الاستقلالية
قائمة ترسل إلى العميل للحصول على معلومات ذات الصلة فيما يتعلق بأصول العميل لاستخدامها في إجراء التقييم.	قائمة المعلومات المطلوبة

الاكتتاب العام الأولي	حصص شركة خاصة تطرح للامة للمرة الأولى عندما تصبح الشركة شركة عامة.
الأصول غير الملموسة	أصل غير نقدي يتجلى في خصائصه الاقتصادية. ليس لديه شكل محسوس ولكنه يمنح حقوقاً أو مزايا اقتصادية لمالكه. ^٩
حقوق الملكية الفكرية	الأصول غير الملموسة التي تتمتع بالاعتراف القانوني والحماية القانونية، غالباً من جانب السلطات القانونية. وغالباً ينظر للملكية الفكرية على أنها « إبداعات العقل» ومن أمثلة الملكية الفكرية؛ العلامات التجارية والأسماء التجارية وبراءات الاختراع وحقوق النشر.
معدل العائد الداخلي (IRR)	معدل خصم تساوي فيه القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية للاستثمار تكلفة الاستثمار.
مقيم داخلي	أخصائي تقييم يعمل لدى مالك الأصل.
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. تتعلق المعايير بكيفية قياس المعاملات وكيفية الإفصاح عنها في البيانات المالية.
معايير التقييم الدولية (IVS)	معايير لاضطلاع بمهام التقييم من خلال استخدام مفاهيم ومبادئ معترف بها وتعزز الشفافية والثبات في ممارسة التقييم.
القيمة الجوهرية (١)	القيمة التي يعتبرها المستثمر هي القيمة الحقيقية أو واقعية للأصل. يعتبر هذا المستثمر أن القيمة السوقية ستغير لتساوي القيمة الجوهرية عندما يصل المشاركون الآخرون في السوق إلى نفس النتيجة.
القيمة الجوهرية (٢)	الفرق بين سعر الممارسة أو سعر الإضراب للخيار والقيمة السوقية للأوراق المالية الأساسية.
التدفقات النقدية لصافي رأس المال المستثمر	الارباح قبل الفوائد والضرائب والتدفقات النقدية المتاحة لكل من المساهمين وحاملي السندات بعد دفع جميع المصروفات التشغيلية (بما فيها الضرائب أو الزكاة أو الأرباح قبل الضرائب)، والاستثمارات اللازمة في رأس المال العامل ورأس المال الثابت. وهذه التدفقات النقدية قبل مصروفات الفوائد وتسديد الديون والارباح على رأس المال الممتاز. هذا هو نفس تعريف التدفقات النقدية الحرة للشركة.
القيمة الاستثمارية	هي قيمة أصل ما بالنسبة للمالك أو المالك المحتمل لأغراض استثمارية أو تشغيلية خاصة به. وهو أحد فرضيات القيمة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.
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. ^{١٠}
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).
مستويات القيمة	هي العلاقات بين حيازات الأسهم في الأسواق العامة مع المصالح المسيطرة والمصالح غير المسيطرة في الشركات الخاصة. وهذا يجعل الخصم بسبب قلة السيطرة والخصم بسبب قلة التسويق مرتبب بالاختلافات بين أنواع المصالح.
الرفع المالي لبيتا/ بيتا	مرفوعة بيتا تعكس هيكل رأس المال متضمناً الديون.

٩ معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠-١٠٤، قسم ٢٠١

١٠ معيار ١١ من معايير الدولية لاعداد التقارير المالية - اتفاقيات مشتركة

الالتزامات	التزام حالي للمنشأة ناشئ عن أحداث سابقة، ومن المتوقع أن ينتج عن تسويته تدفقات خارجة من موارد المنشأة المتضمنة للمنافع الاقتصادية.
قيمة التصفية	قيمة الورقة المالية التي تتمتع بجودة السيولة.
التصفية	عملية تحويل الأصول إلى نقد وتسوية الالتزامات مع الدائنين.
قيمة التصفية	المبلغ الذي سيتم تحقيقه عند بيع أصل أو مجموعة أصول على أساس مجزأ يجب أن تأخذ قيمة التصفية في الاعتبار تكاليف الحصول على الأصول في حالة قابلية للبيع وكذلك تكاليف نشاط الإزالة. وهذا الأساس هو أحد الأسس الستة التي نص عليها معايير التقييم الدولية.
السيولة	القدرة على تحويل الأصل إلى نقد بسرعة وبسعر معروف دون أن تؤثر المعاملة على هذا السعر
سيطرة الأغلبية	السيطرة التي توفرها مصلحة الأغلبية، وعادة ما تكون حصة أكثر من 50% من الأصوات في الشركة. وهي نفس مصطلح «السيطرة».
نظم معلومات ادارية	المعلومات المالية بأي شكل كانت، والتي تزود إدارة الأعمال بتقارير منتظمة عن عمليات الشركة.
أسلوب السوق	أسلوب يقدم مؤشراً للقيمة من خلال مقارنة الأصل محل التقييم بأصول مطابقة أو مماثلة وتتوفر معلومات سعرية عنها. وهذا الأسلوب يندرج ضمن أساليب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.
رسملة السوق	هو إجمالي قيمة حقوق الملكية لشركة عامة، محسوبة على أساس سعر السهم مضروباً في عدد الأسهم القائمة.
مضاعف السوق	القيمة السوقية لأسهم شركة عامة مقسومة على مقياس مناسب مثل صافي الدخل بعد الضرائب، إلخ.
المشاركون في السوق	جميع الأفراد أو الشركات الذين يمكن أن يكونوا مشترين محتملين للأصل.
علاوة استحواذ	العلاوات المدفوعة والمقدمة عند الاستحواذ ومحاولات الاستحواذ على الشركات العامة.
المشاركين في السوق	الإيجار التقديري الذي على أساسه ينبغي تأجير العقار في تاريخ التقييم بين مؤجر راغب ومستأجر راغب، بشروط تأجير مناسبة، وفي إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار. وهو أحد فرضيات القيمة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.
مخاطر السوق	المخاطر الموجودة في السوق بالكامل والتي لا يمكن تنويعها. وتعرف أيضاً بالمخاطر المنتظمة.
القيمة السوقية	المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار. وهو أحد فرضيات القيمة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.
قابلية التسويق	القدرة النسبية على تحويل أصل أو التزام انظر أيضاً إلى خصومات عدم القدرة على التسويق (DLOM)
جوهرى أو هام	تعتبر المدخلات أو الافتراضات أساسية أو مهمة إذا كان متوقع أن يؤثر التأثير على التقييم على آراء مستخدمي التقييم. وهذا مفهوم مشابه لاستخدام كلمة «جوهرى» في سياق صحة وعدالة البيانات المالية.

يُمكن	تصف كلمة «يُمكن» الإجراءات التي يقع على المُقيّم مسؤولية النظر فيها بعين الاعتبار. وتتطلب الأمور الموصوفة بهذه الطريقة اهتمام المُقيّم وفهمه. حيث إن إمكانية تطبيق هذه الأمور في عملية التقييم تعتمد على ممارسة المُقيّم لحكمه وخبرته المهنية في الظروف التي تتماشى مع أهداف المعايير.
خصم منتصف العام	هو تقليد يستخدم في طريقة الأرباح المستقبلية المخصصة التي تعكس الفوائد الاقتصادية التي تتولد في منتصف العام. يعرف أيضًا بتقليد منتصف العام.
خصم الأقلية	هو خصم لقلة السيطرة ويطبق على حصص الأقلية أو غير قابلة للسيطرة.
حصّة الأقلية	حصّة ملكية ليس لها سيطرة غالبًا تكون هذه الحصّة أقل من ٥٠٪ من حصّة التصويت في شركة ما، ولكن هذا يعتمد على توزيع المساهمين الآخرين. تعرف أيضًا بخصص غير مسيطرة.
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 سداًه لنقل الالتزامات إلى أقل قدر ممكن، مع الأخذ بعين الاعتبار تكاليف الصفقة والنقل.
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.
طريقة فائض الأرباح	طريقة تقدر الأصل غير الملموس على أنه القيمة الحالية للتدفقات النقدية المنسوبة إلى الأصل غير الملموس الخاضع بعد استبعاد نسبة التدفقات النقدية المتعلقة بالأصول الأخرى المطلوبة لتوليد التدفقات النقدية («الأصول المساهمة») وتعرف أيضًا بطريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.
مضاعف	عكس معدل الرسملة. قد يشير المضاعف (ومعدل الحد الأقصى) إلى أي مقياس، مثل إيرادات المبيعات أو لأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك أو الربح قبل الفائدة والضريبة أو صافي الدخل التشغيلي بعد الضريبة أو صافي الدخل بعد الضريبة أو صافي القيمة الدفترية.
يجب	تشير كلمة "يجب" إلى مسؤولية غير مشروطة، حيث يجب على المُقيّم الوفاء بالمسؤوليات من هذا النوع في جميع الحالات والظروف التي ينطبق عليها الشرط.
صافي قيمة الأصل	هو الفرق بين الأصول والالتزامات، عادة يكون بقيم السوق الحالية وليس بالقيم الدفترية المحاسبية. وهذه طريقة الجمع الواردة تحت أسلوب التكلفة في معايير التقييم الدولية.
صافي القيمة الدفترية	الفرق بين الأصول والالتزامات كما تظهر في الميزانية العمومية للشركة.
صافي الدخل	صافي الدخل أو صافي الدخل بعد الضرائب هو إجمالي عائدات الشركة (أو الربح) بعد خصم جميع المصروفات من المبيعات وبعد الضرائب/ الزكاة. وهو يمثل الأرباح بعد خصم تكلفة البضائع المباعة، وفائدة مصروفات التشغيل، والأرباح والخسائر، والضرائب لفترة محاسبية.
صافي الدخل التشغيلي بعد الضريبة	هي الأرباح قبل الفوائد والضرائب/ الزكاة بعد خفض الرسوم الضريبية بالمعدل الفعلي. يتم احتساب الرسوم الضريبية بنسبة المعدل الفعلي على الضريبة المحملة على الأرباح قبل الضريبة. ثم يتم تطبيق معدل الضريبة هذا على العائد قبل احتساب الفوائد والضرائب. ويكون التأثير بإرجاع الاعفاء الضريبي إلى مصروفات الفوائد. إذا كان عند المنشأة دين منتج للفائدة فإن الرسوم الضريبية عند حساب صافي الدخل التشغيلي بعد الضريبة تكون أعلى من الرسوم الضريبية على الأرباح أو العوائد قبل الضريبة.
صافي القيمة الحالية	القيمة للتدفقات النقدية الداخلة في المستقبل في تاريخ محدد مطروحًا منها التدفقات النقدية الخارجة، ومحسوبة باستخدام معدل الخصم المناسب.
صافي القيمة القابلة للتحقق	صافي العائدات التي يمكن الحصول عليها من بيع أصل أو مجموعة أصول، بعد توفير جميع تكاليف التصرف، بما في ذلك الضرائب.

التدفقات النقدية الاسمية	المبلغ الفعلي للأموال التي تتوقع الشركة استلامها أو دفعها في الفترات المستقبلية. تكون التدفقات النقدية الاسمية مبنية على افتراضات وتتضمن افتراضات معدلات التضخم في المستقبل. يمكن مقارنة ذلك بالتدفقات النقدية الحقيقية.
حصة غير مسيطرة	حصة ملكية ليس لها سيطرة. غالبًا تكون هذه الحصة أقل من ٥٠٪ من حصة التصويت في شركة ما، ولكن هذا يعتمد على توزيع المساهمين الآخرين. وتعرف أيضًا بحصة الأقلية.
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.
التزامات غير مالية	هي الالتزامات التي تتطلب الالتزام بأداء غير نقدي لتوفير السلع أو الخدمات.
الأصول غير التشغيلية	الأصول غير التشغيلية هي الأصول غير المطلوبة للاستخدام في العمليات المدرة لدخل للشركة.
الأرباح المطبعة	الفوائد الاقتصادية المعدلة للعناصر غير المتكررة أو غير الاقتصادية أو غيرها من العناصر غير المعتادة للنخلص من المفارقات وتسهيل المقارنات أو أحدهما. تشمل العناصر غير الاقتصادية المكافآت المدفوعة للمالكين والأطراف ذات الصلة بأسعار أعلى أو أقل من أسعار السوق - وأي معاملات أخرى مماثلة.
الموضوعية	إصدار أحكام محايدة فيما يتعلق بمصداقية المدخلات والافتراضات. يجب إصدار مثل هذه الأحكام بطريقة تعزز الشفافية وتقلل من العوامل الذاتية.
خيار	فرصة، ولكن ليس التزام، لشراء أو بيع الأسهم في المستقبل بسعر محدد. يتم شراء عقود الخيار وبيعها في الأسواق العامة كشكل من أشكال المشتقات المالية. انظر أيضًا إلى نموذج خيار بلاك سكولز، خيار الشراء وخيار البيع.
نموذج تسعير الخيارات المالية	تقييم فئات الأسهم المختلفة من خلال معاملة كل فئة من فئات الأسهم كخيار للتدفقات النقدية من المؤسسة. ويعتمد هذا النموذج بشكل دائم على نموذج بلاك سكولز نموذج بلاك سكولز لخيار التسعير.
التصفية المنظمة	التصفية المنظمة هي قيمة مجموعة من الأصول التي يمكن تحقيقها في عملية التصفية، في ظلّ منحه فترة زمنية معقولة لإيجاد مشترٍ (أو مشترين)، مع اضطرار البائع إلى بيع الأصل على ما هو عليه وفي مكانه. وهي إحدى فرضيات القيمة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية. يشير مصطلح «كما هو وأين هو» إلى حالة الأصل المعني ومكانه. يُعتبر البائع أنه يبيع الأصول بحالتها الحالية وفي المكان الذي تتواجد فيه.
المشارك	تشير كلمة «مشارك» إلى المشاركين المعنيين وفقا لأساس القيمة الاستعمالية المستخدمة في مهمة التقييم. وتتطلب الأسس المختلفة للقيمة من المقيمين 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 معين أو مشترٍ محتمل (مثل القيمة الاستثمارية).
الوفاء بالالتزام	الالتزام الوارد ضمن الالتزامات. بالنسبة للالتزامات المالية يكون الوفاء بالالتزام من خلال التسوية النقدية، وتعرف باسم الاستحقاق. بالنسبة للالتزامات غير المالية، فإن الوفاء بالالتزام يكون من خلال توفير السلع أو الخدمات، وهذا يتطلب جهد.
محفظة مالية	مجموعة من الأصول أو الالتزامات المختلفة التي تحتفظ بها أو تديرها جهة واحدة.
القيمة بعد المال	قيمة المنشآت الاقتصادية مباشرةً بعد اخر جولة تمويل لها. انظر أيضًا للقيمة قبل المال.
سهم ممتاز	أداة مالية تأخذ الشكل القانوني للسهم (وفقًا للجهة القضائية ذات الصلة) ولكنها ليست جزءًا من حقوق ملكية الشركة. ويمكن أن يستحق السهم الممتاز أرباح ثابتة كل عام. وهناك مميزات كثيرة للأسهم الممتازة. على الرغم من أن هذه الأدوات هي أسهم قانونية، مع استحقاق محتمل لتوزيعات الأرباح، إلا أنها تحتسب كدين وفق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية و أي مدفوعات أرباح تظهر كمصروفات فائدة، إذا كانت لديهم ميزات مثل خيارات التحويل والمشاركة المتغيرة الكبيرة في أرباح الشركة، فيمكن أن تحسب على أنها حقوق ملكية.

فرضية القيمة	تصف فرضية القيمة الظروف التي يستخدم فيها الأصل أو الالتزامات. تصف معايير التقييم الدولية أربعة فرضيات للقيمة. وهي الاستخدام الأعلى والأفضل؛ الاستخدام الحالي؛ التصفية المنظمة؛ البيع القسري. أول فرضيتين هما فرضية استمرارية النشاط وفرضية التصفية.
علاوة طريقة الأرباح	يصاغ موقفين: في أحدهما تستخدم المنشأة الأصل غير الملموس ذي الصلة؛ في الجانب الآخر، لا تستخدمه. ويعرف هذا بعض الأحيان بـ«طريقة مع وبدون» وتستخدم غالباً لتقييم اتفاقيات عدم المنافسة. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.
القيمة قبل المال	قيمة المنشآت الاقتصادية مباشرةً بعد اخر جولة تمويل لها. انظر أيضاً للقيمة بعد المال.
القيمة الحالية	هي القيمة للمنافع الاقتصادية المستقبلية في تاريخ محدد أو عائدات البيع أو كلاهما محسوبة باستخدام معدل خصم مناسب ^{١١} . وتعرف أيضاً بـ «صافي القيمة الحالية».
السعر	المقابل المدفوع في معاملة فعلية تتضمن شراء وبيع أصل.
السعر إلى الربح	نسبة أسهم الشركة أو سعر السهم إلى أرباح الشركة للسهم الواحد. وتعرف أيضاً بمضاعف السعر إلى الربح.
السوق الرئيسي	أكبر سوق من حيث حجم تداول الأصل.
طريقة ما قبل المعاملة	تندرج هذه الطريقة تحت أسلوب السوق وتأخذ بالاعتبار المعاملات السابقة في أسهم الشركة. ويمكن أن يستخدم السعر الفعلي في المعاملة كأساس للتقييم. كما يمكن تطوير المضاعفات الضمنية للإيرادات أو غيرها من التدابير المالية واستخدامها كأساس للتقييم. انظر أيضاً للمعايرة
طريقة حساب العائد المتوقع والموزون	تقييم الأوراق المالية المختلفة بافتراض نتائج مستقبلية مختلفة. وقيمة السهم هي القيمة الحالية لعوائد الاستثمار المستقبلية المتوقعة، مع ترجيح كل من النتائج المختلفة لاحتمالية نسبتها. يستخدم هذا عادةً لتقييم فئات الأسهم المختلفة عندما تكون الشركة على وشك الخروج
التشكك المهني	مزيج بين الشكوك الإثباتية والشكوك الذاتية. ينبغي على المقيم أن يأخذ بالاعتبار موثوقية الأدلة المقدمة على شكل توقعات والأدلة الأخرى كمدخلات لأغراض التقييم. وينبغي على المقيم أن يطعن في أحكامه الخاصة كونها مدخلات في التقييم.
الربح بعد الضريبة	الأرباح بعد اقتطاع المصاريف الضريبية. تعرف أيضاً بصافي الدخل وصافي الدخل بعد الضريبة.
المعلومات المالية المستقبلية (PFI)	هي تنبؤات للأداء المالي، تُستخدم لتقدير التدفقات النقدية المستقبلية لاستخدامها في تحليل التدفقات النقدية المخصومة.
تخصيص سعر الشراء	تخصيص السعر المدفوع للمنشأة بين الأصول المستحوذة. وبناءً على تخصيص سعر الشراء، يتم تحديد قيم العقارات وربما المصنع بالقيمة السوقية. يتضمن تخصيص سعر الشراء أيضاً تقييم الأصول غير الملموسة. ويحسب الرقم المتبقي على أنه الشهرة.
غرض التقييم	سبب أو أسباب إجراء التقييم. سبب أو أسباب إجراء التقييم، وتشمل الأغراض الشائعة (على سبيل المثال لا الحصر) إعداد التقارير المالية، والتقارير الضريبية، ودعم التقاضي، ودعم الصفقات، ودعم قرارات الإقراض المضمون ^{١٢} . يُعرف أيضاً باسم الغرض من التقييم.
خيار البيع	عقد خيار يمنح حامل الخيار قرار بيع أسهم في المستقبل بسعر محدد. أنظر أيضاً لخيار الشراء، والخيار، وفودج خيار بلاك سكولز.
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.

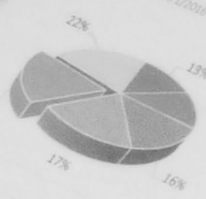
معدل العائد	الدخل (الخسارة) أو التغير في قيمة الاستثمار خلال فترة زمنية محددة في السوق كنسبة مئوية من ذلك الاستثمار.
تدفقات نقدية حقيقية	التدفقات النقدية التي لا تشمل تأثير تغيرات الأسعار من خلال التضخم مرور الوقت. انظر أيضًا للتدفقات النقدية الأسمية. يمكن تغيير التدفقات النقدية الأسمية إلى تدفقات نقدية حقيقية من خلال إزالة آثار التضخم على الأرقام المتوقعة.
صناديق الاستثمار العقاري (الريت)	شركة أو صندوق يستخدم رأس المال المجمع للاستثمار في العقارات، وتختلف القواعد المتعلقة بصناديق الاستثمار العقاري باختلاف السلطة. عادة ما تكون الشركات العامة لا تخضع للضرائب المفروضة على الشركات، بشرط أن توزع كل الدخل بشكل كبير على المساهمين.
طريقة الإعفاء من رسوم الملكية الفكرية	يقدر قيمة الأصل غير الملموس من خلال اعتبار مدفوعات الرسوم الافتراضية التي يتم حفظها من خلال ملكية الأصل. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.
طريقة تكلفة الاستبدال	تندرج هذه الطريقة تحت أسلوب التكلفة وتشير إلى القيمة عن طريق حساب تكلفة أصل مشابه يقدم فائدة مكافئة. تعتبر هذه الطريقة مهمة جدًا لمقيمي المصانع.
طريقة تكلفة إعادة الانتاج	طريقة تندرج تحت أسلوب التكلفة وتشير إلى القيمة عن طريق حساب تكلفة إعادة إنشاء نسخة متماثلة من الأصل. تعتبر هذه الطريقة مهمة جدًا لمقيمي المصانع.
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.
القيمة المتبقية	هي القيمة الموجودة في نهاية فترة التقدير المنفصلة في نموذج الأرباح المستقبلية المخصوصة. وتعرف أيضًا بالقيمة النهائية.
العائد على الأصول	هو المبلغ المكتسب من حقوق الملكية العامة للشركة لفترة معينة ويعبر عنه بالنسبة المئوية.
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. والمفهوم هنا أن جميع الاستثمارات الأخرى تتطلب عائدًا أعلى للتعويض عن المخاطر بدخلها.
خطة عمل إدارة المخاطر	أداة تستخدم من قبل المدراء لتحديد وتقدير آثار المخاطر المحتملة، إلى جانب وضع حلول لتلك المخاطر.
علاوة المخاطر	يتم إضافة معدل عائد إلى معدل خالي من المخاطر ليعكس مخاطر الأعمال أو الأصول المحددة للشركة.
حقوق الملكية	مبلغ يُدفع مقابل استخدام أحد الأصول، وخاصة الأصول غير الملموسة أو الموارد الطبيعية ويعني إجمالي حقوق الملكية أن جميع المسؤوليات والنفقات المرتبطة بملكية الأصل غير الملموس هي مسؤولية المالك (المرخص) للأصل غير الملموس. في حين أن صافي حقوق الملكية تعني نقل هذه الالتزامات والنفقات للمرخص له.
الطريقة التقليدية	الطريقة التقليدية هي معايير التقييم الخاصة بالقطاع. إنها شائعة في بعض قطاعات البيع بالتجزئة مع الشركات الصغيرة. وتستند أحيانًا إلى مضاعفات الإيرادات أو حجم مبيعات سلع أو خدمات معينة. ويمكن أن تعتمد على أرباح البائع التقديرية وتدفقاته. ولا ينبغي أن تُعطى وزن كبير إلا إذا أُثبت أن البائع والمشتري يعتمدان عليها بشكل كبير وتندرج هذه الطريقة تحت أسلوب السوق.

القيمة المتبقية	القيمة النهائية للأصل وتندرج تحت أسلوب التكلفة. القيمة المتبقية هي عائدات البيع مطروحًا منها جميع تكاليف التصرف بالأصل.
مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)	البنك المركزي للمملكة العربية السعودية.
نطاق العمل أو شروط التعاقد	يصف نطاق العمل (ويسمى أحيانًا بشروط التعاقد) الشروط الأساسية لمهمة التقييم مثل: الأصل محل التقييم، والغرض من التقييم، ومسؤولية الأطراف المتعلقة بمهمة التقييم. ولتتوافق مع معايير التقييم الدولية يجب اشعار العميل بأربعة عشر متطلب محدد قبل البدء بالتعاقد. جميع المتطلبات المذكورة في معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠، ١٠١، قسم ٢٠٣ من فقرة أ إلى فقرة ن يجب على المُقيّم إبلاغ العميل بنطاق العمل قبل الانتهاء من المهمة.
الطريقة القائمة على الاحتمالات	صياغة احتمالات متعددة للتدفقات النقدية المستقبلية. وتستخدم هذه الطريقة لتقييم الالتزامات غير المالية.
شكوك ذاتية	هي التحديات التي تتعلق بافتراضات الشخص واستنتاجاته. وهذا مهم عند إجراء التقييمات بشكل متكرر لنفس العميل أو في نفس المجال. انظر أيضًا للاختبار الرجعي.
أرباح البائع وتدفقاته النقدية المتوقعة	هي أرباح المنشأة أو تدفقاتها النقدية قبل حساب أي مخصصات تخص تكاليف البائع. وتشمل هذه النفقات الأتعاب والفوائد المدفوعة للبائع ومن المحتمل أفراد أسرته. ويستخدم مقياس التقييم هذا غالبًا لتقييم المنشآت الصغيرة.
الأسهم	السهم هو حصة جزئية في المنشأة. فإذا كان هناك ١٠٠ سهم فإن كل سهم يمثل نسبة ١٪ من حصة الشركة. من الممكن أن تكون هناك فئات مختلفة من الأسهم؛ على سبيل المثال: فئة من الأسهم دون حقوق تصويت وقد يكون لها حقوق مقيدة في توزيعات الأرباح.
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. 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.
هام أو جوهري	تعتبر المدخلات أو الافتراضات أساسية أو مهمة إذا كان متوقع أن يؤثر التأثير على التقييم على آراء مستخدمي التقييم. وهذا مفهوم مشابه لاستخدام كلمة «جوهري» في سياق صحة وعدالة البيانات المالية.
الافتراض الخاص	حقيقة مفترضة تختلف عن تلك الموجودة في تاريخ التقييم.
مشتريين ذوو مصالح خاصة	هم المستحوزين الذين يتمتعون بفوائد بعد الاستحواذ على خلاف المشاركين الآخرين في السوق. ومن هذه الفوائد وفورات الحجم ومنافع مع المنشأة الحالية أو المنافع الاقتصادية.
القيمة المستقلة	قيمة منفعة تجارية محددة دون الرجوع إلى الأسعار التي قد يدفعها مشترون ذوو مصالح خاصة.
نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر (SWOT):	طريقة تخطيط منظمة تقوم بتقييم التحليل التنافسي والعناصر التنافسية للأعمال في البيئة التي يمكن أن تستغل أو ينبغي الاهتمام بها.

سعر التنفيذ	السعر الذي يجب دفعه عند التنفيذ. ويعرف أيضًا بسعر الممارسة.
طريقة الجمع	طريقة الجمع هي طريقة رئيسية تدرج تحت أسلوب التكلفة لتقييم المنشآت الاقتصادية. وتتضمن تقييم كل عنصر من الأصول المكونة للشركة وخصم المبالغ المستحقة للدفع فيما يتعلق بالالتزامات. يستخدم عمومًا للشركات مثل الشركات العقارية أو صناديق الاستثمار العقاري، حيث تكون القيمة في الأصول الفردية مع قيمة أصول غير ملموسة قليلة أو معدومة.
التكامل	يقوم هذا المفهوم أن القيمة المجمعة والتدفقات النقدية لمنشئتين أو أكثر ستكون أكبر من إجمالي المنشئتين المنفصلتين. وسينتج عن هذا عوائد أكبر وتكاليف أقل أو يقلل من تكلفة رأس المال.
القيمة التكاملية	القيمة التكاملية تنشأ عن ضم أصلين أو أكثر من الأصول أو المصالح حيث تكون القيمة المدمجة أكثر من مجموع القيم المنفصلة. وهو أحد فرضيات القيمة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.
المخاطر المنتظمة	المخاطر المشتركة لجميع الأوراق المالية في السوق التي لا يمكن تنويعها. وتعرف أيضًا بمخاطر السوق أو مخاطر غير قابلة للتنوع. ويقاس مدى المخاطر المنتظمة بين القطاعات المختلفة بواسطة بيتا
تداول	سوق الأسهم المالية الرئيسية في المملكة العربية السعودية.
فائدة استهلاك الضرائب (TAB)	تعديل يجرى عند تقييم الأصول غير الملموسة باستخدام أسلوب الدخل ليعكس الإعفاء الضريبي المتاح عند استهلاك بعض الأصول غير الملموسة.
معدل النمو النهائي	معدل ثابت يفترض نمو الدخل أو التدفقات النقدية الحرة المتوقعة للشركة إلى أجل غير مسمى. وتستخدم لحساب القيمة النهائية للشركة. ويستخدم لحساب القيمة النهائية للشركة.
القيمة النهائية	القيمة كما في نهاية فترة التوقع المنفصلة في نموذج أرباح مستقبلية مخصومة. تُعرف أياً باسم «القيمة المتبقية».
طريقة من أعلى لأسفل	طريقة تدرج تحت أسلوب الدخل لتقييم الالتزامات غير المالية.
بيتا غير مرفوع	بيتا المرفوع بعد تعديله ليعكس هيكل رأس المال بدون ديون. ويعرف أيضًا بأصل بيتا.
مدخلات غير ملحوظة	هي المدخلات التي لا تتوفر لها بيانات في السوق وتتطور باستخدام أفضل المعلومات المتوفرة. المدخلات غير ملحوظة تتعلق بأدلة المستوى الثالث في معيار ١٣ من المعايير المحاسبية الدولية.
مخاطر غير منتظمة	تعرف المخاطر غير المنتظمة بأنها المخاطر المحددة لورقة مالية فردية والتي يمكن تقليلها بالتنوع.
التقييم	هو فعل أو عملية تحدد قيمة مقدرة لأصل أو التزام.
أسلوب التقييم	تشمل أساليب التقييم ما يلي: (أ) أسلوب السوق، (ب) أسلوب الدخل (ج) أسلوب التكلفة. وهي تعتمد على المبادئ الاقتصادية لتوازن الأسعار وتوقع الفوائد والاستبدال.
تاريخ التقييم	تاريخ التقييم هو التاريخ المحدد الذي يُحلل فيه المقيّم قيمة الأصل محل التقييم.

طريقة التقييم	الإجراء المفصل الخاص داخل كل أسلوب تقييم، والذي يستخدمه المقيم للحصول على قيمة الشركة.
نموذج التقييم	الطرق والأنظمة والأساليب الكمية والأحكام النوعية المستخدمة لتقدير وتوثيق القيمة.
غرض التقييم	سبب أو أسباب إجراء التقييم. سبب أو أسباب إجراء التقييم، وتشمل الأغراض الشائعة (على سبيل المثال لا الحصر) إعداد التقارير المالية، والتقارير الضريبية، ودعم التقاضي، ودعم الصفقات، ودعم قرارات الإقراض المضمون.
الأصل محل التقييم	حصة المنشأة أو الأسهم في الأعمال التي ستقيم.
وسيلة التقييم	عملية تحليلية محددة لمعالجة البيانات تتم ضمن طريقة التقييم.
المقيم	هو فرد أو مجموعة من الأفراد أو شركة معتمدة من قبل الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين وتمتلك القدرة والخبرة اللازمة لتنفيذ التقييم بطريقة تتسم بالموضوعية والنزاهة والاحترافية. وفي المملكة العربية السعودية، يلزم الحصول على ترخيص من الهيئة قبل ممارسة مهنة التقييم.
منهجية الشلال	تخصيص التدفقات النقدية لمختلف أدوات الدين وحقوق الملكية في الأعمال التجارية بشكل متدرج يعكس أقدمية كل مطالبة.
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%)
المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال (WACC)	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.
متوسط العائد المرجح على الأصول (WARA)	المتوسط المرجح بالقيمة السوقية، لتكلفة تمويل كل من الأصول الثابتة الملموسة وغير الملموسة ورأس المال العامل. ونظرياً، يجب أن يساوي متوسط العائد المرجح على الأصول التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال. ولأن معدلات الخصم للعديد من الأصول معروفة، فإن تسوية متوسط العائد المرجح على الأصول لجميع فئات الأصول بالنسبة لتكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال هي وسيلة لتأكيد معقولة معدلات الخصم الخاصة بالأصول.
طريقة مع وبدون	يصاغ موقفين: في أحدهما تستخدم المنشأة الأصل غير الملموس ذي الصلة؛ في الجانب الآخر، لا تستخدمه. ويعرف هذا أحياناً بـ«طريقة علاوة الأرباح» وتستخدم غالباً لتقييم اتفاقيات عدم المنافسة. وهذه أحد طرق أسلوب الدخل الخمسة التي نص عليها معايير التقييم الدولية لتقييم الأصول غير الملموسة.
القوى العاملة في مكان العمل	وتعرف أيضاً بالقوى العاملة المجمعة. وهو فريق من الموظفين يعملون في منشأة. ويستخدم هذا المفهوم عند احتساب رسوم الأصول المساهمة في تقييم الأصول غير الملموسة. تعد القوى العاملة في مكان العمل من الأصول غير الملموسة ولكن لا يعترف بها في أغراض إعداد التقارير المالية.
الزكاة	تتحمل الشركات المملوكة من قبل المستثمرين السعوديين والمنتسبين لدول مجلس التعاون الخليجي مسؤولية دفع الزكاة وهي التزام ديني. يتم احتساب الزكاة بناء على الوعاء الزكوي للشركة بنسبة 2,5٪؛ يمثل الوعاء الزكوي صافي قيمة الكيان حسبما جرى احتسابها لأغراض الزكاة.

	Series 1	Series
1/1/2016	0.17	5.60
2/1/2016	0.95	8.52
3/1/2016	1.36	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	7.36
11/1/2016	5.45	5.90
12/1/2016	5.45	2.43
1/1/2016	0.17	5.60
2/1/2016	0.95	8.52
3/1/2016	1.36	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	7.36
11/1/2016	5.45	5.90
12/1/2016	5.45	2.43



Series 2
5.60
8.52
8.74
1.08
5.54
3.03
6.00
5.78
4.32
7.36
5.90
2.43

2

المقدمة



٢.١ قائمة المصطلحات

٢,١,١ يوجد مجموعة مصطلحات شاملة في بداية هذا الدليل. و عندما يظهر المصطلح لأول مرة في هذا الدليل فإنه يتم تعريفه أيضاً في النص.

٢.٢ قائمة المصطلحات

٢,٢,١ تعرف عملية تقييم المنشآت الاقتصادية، و حصة حقوق ملكية الأعمال، والأوراق المالية (يُشار إليهم فيما بعد مجتمعين بلفظ "تقييم المنشأة" أو "تقييم الأعمال") بأنها عملية تحديد القيمة الاقتصادية للمنشأة أو حصة من حقوق الملكية في المنشأة.

٢,٢,٢ هناك عدة أسباب لإجراء تقييم المنشآت الاقتصادية منها ما يلي على سبيل المثال لا الحصر:

٢,٢,٢,١ عمليات الدمج والاستحواذ.

٢,٢,٢,٢ التقييمات المتعلقة بالضرائب.

٢,٢,٢,٣ الطرح الأولي للاكتتاب العام / صكوك.

٢,٢,٢,٤ تقييم محافظ الشركات الاستثمارية.

٢,٢,٢,٥ تحليل الإدارة الداخلية لاتخاذ القرارات المستقبلية.

٢,٢,٢,٦ أغراض النزاع والتقاضي.

٢,٢,٢,٧ الحصول على مصادر تمويل خارجية.

٢,٢,٢,٨ خطة خيار شراء الموظفين لأسهم الشركة.

٢,٢,٢,٩ الامتثال للأنظمة.

٢,٢,٢,١٠ إعداد التقارير المالية.

٢,٢,٣ يعد الاتساق والموضوعية والشفافية عناصر أساسية لبناء الثقة العامة والمصداقية في عملية التقييم والمحافظة عليها. ويعتمد تحقيق تلك العناصر على امتلاك و تطبيق مقيم المنشآت الاقتصادية المهارات والمعارف والخبرات والسلوك الأخلاقي المناسب ينبغي على مقيم المنشآت الاقتصادية تشكيل أحكام سديدة وإبلاغ العملاء ومستخدمي التقييم الآخرين بآراء القيمة بوضوح وبشكل لا لبس فيه.

٢,٢,٣,١ العميل هو الشخص أو الأشخاص أو الكيان التي يُعد لها التقييم. وتشمل: العملاء الخارجيين (كما

في حالة تكليف مقيم من طرف ثالث)، والعملاء الداخليين (أي التقييمات المعدة لأصحاب العمل). يجب أن

يكون تقييم صاحب العمل متسقاً وموضوعياً وشفافاً.

٢.٣ ميثاق آداب وسلوك المهنة

٢.٣

- ٢,٣,١ يجب أن يلتزم ممارسو التقييم بميثاق آداب وسلوك المهنة للهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم).
- ٢,٣,٢ يتضمن دليل ميثاق آداب وسلوك المهنة في ملحق أ. وتنص الفقرة ٢,١ من ميثاق آداب وسلوك المهنة على أن «جميع المقيمين المرخصين من الهيئة لممارسة التقييم يجب أن يلتزموا بهذا الميثاق».
- ٢,٣,٣ يتطلب الميثاق من جميع الأعضاء ما يلي:
- ٢,٣,٣,١ الالتزام بالتصرف دائماً بطريقة تحافظ على شأن المصلحة العامة.
- ٢,٣,٣,٢ السعي بشكل دؤوب لاكتساب ثقة المجتمع والحفاظ عليها.
- ٢,٣,٣,٣ يدل تقديم خدمات التقييم بجودة عالية دائماً على الالتزام التام بمستوى المهنية الذي يتفق مع المبادئ الأساسية لهذا الميثاق.
- ٢,٣,٤ يجب أن يلتزم المقيمون بالمبادئ الأخلاقية التالية:
- ٢,٣,٤,١ النزاهة
- ٢,٣,٤,٢ الاستقلالية
- ٢,٣,٤,٣ الكفاءة
- ٢,٣,٤,٤ السلوك المهني وتجنب أي عمل مشوه للمهنة: السلوك المهني والابتعاد عن أي أعمال من شأنها النيل من سمعة المهنة
- (A) قبول التعليمات
- (١) التحقق من التهديدات لميثاق سلوك المهنة.
- (B) استخدام المصادر الخارجية.
- (١) تخضع الأطراف الثالثة التي عينها المقيم لقواعد السلوك المهني؛
- (٢) موافقة العميل على الاستعانة بطرف ثالث؛
- (C) الكفاءة والاستقصاء:
- (١) الحرص على تنفيذ تعليمات العميل.
- (٢) الشمولية
- (٣) في الوقت المحدد
- (٤) إبقاء العملاء على اطلاع
- (٥) احترام التعليمات المعقولة والاستجابة السريعة لها.
- (D) الحفاظ على سرية معلومات العميل وعدم الاستفادة منها بشكل شخصي؛
- (E) الإفصاح:
- (١) التأكد من أن تقرير التقييم ليس مضللاً ويفصح عنه عندما يطلب العميل ذلك، بموجب النظام أو اللوائح.
- (F) المعلومات والمستندات:
- (١) التحقق من البيانات.
- (٢) التحقق من موثوقيتها.
- (٣) الاحتفاظ بسجلات ملف التقييم لمدة لا تقل عن ١٠ سنوات
- ٢,٣,٥ تلخص النقاط المذكورة اعلاه بعض النقاط المهمة. ومع ذلك، يجب على المقيمين معرفة ميثاق آداب وسلوك المهنة

انظر الملحق (أ) لميثاق آداب وسلوك المهنة الصادر عن الهيئة

٢,٣,٦ أعدت الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم) هذا الدليل لتقديم إرشادات عملية حول إجراء مهمة تقييم المنشآت الاقتصادية وفقاً للمبادئ الواردة في ميثاق سلوك المهنة. ويغطي هذا الدليل الفروق الدقيقة المختلفة لتقييم المنشآت الاقتصادية ودورة الارتباط الكاملة. أعد هذا الدليل لتحسين اتساق وجودة ممارسة التقييم بين الأعضاء الذين يمارسون تقييم المنشآت الاقتصادية.

٢,٣,٧ يتضمن الدليل أيضاً بعض الموضوعات المتخصصة التي تخص تقييم:
٢,٣,٧,١ الأصول غير ملموسة.

(A) الأصل غير الملموس هو أصل غير نقدي يتضح من خلال خصائصه الاقتصادية. ولا تتمتع هذه الأصول بأي خصائص مادية، ولكنها تمنح حقوق أو منافع اقتصادية مالمكها. (فقرة ٢٠,١ من معيار التقييم الدولي (٢٢٠

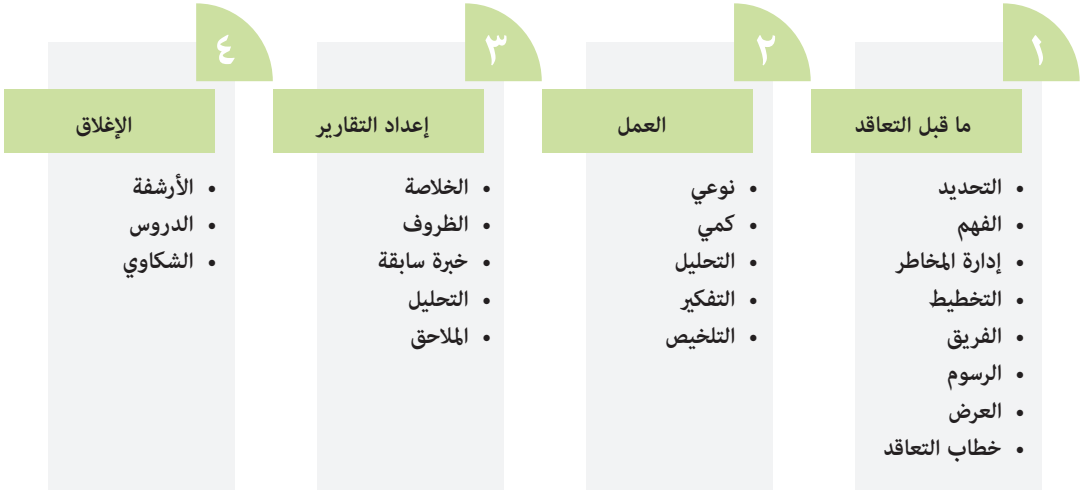
٢,٣,٧,٢ فئات الأسهم المعقدة.

٢,٣,٧,٣ الالتزامات غير المالية.

(A) الإلتزامات غير المالية هي الإلتزامات التي تحتاج إلى أداء التزام غير نقدي لتوفير السلع أو الخدمات. (معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠,١٠,٢٢٠)

٢.٤ عملية التقييم

٢,٤,١ أعد الدليل على أساس أن كل مهمة تقييم ستمر بأربع مراحل حسب ما هو مذكور ادناه:



٢,٥,١ 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 أساليب التقييم المختلفة، الأسس، و الطرق و فرضية القيمة التي يجب أخذها بعين الاعتبار لتقديم تقرير قوي بالإضافة إلى وضع تطبيقات عملية على تقييم المنشآت.

(A) طريقة التقييم هي الإجراء التفصيلي المعين في كل أسلوب يستخدمه المقيم للحصول على قيمة الشركة.
 (B) هناك ثلاثة أساليب تقييم في معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ (معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠، ١٠٥، ١٠١) وهي أسلوب الدخل وأسلوب السوق وأسلوب التكلفة.
 (C) تصف أسس القيمة (التي تسمى أحياناً معايير القيمة) افتراضات القياس الأساسية التي تعتمد عليها القيم المُقررة. هناك ستة أسس للقيمة وفق معايير التقييم الدولية وأسس أخرى عرفتها جهات تقييم وجهات تنظيمية أخرى.
 (D) تصف فرضية القيمة ظروف كيفية استخدام الأصل أو الالتزامات. تصف معايير التقييم الدولية أربعة فرضيات للقيمة. وهي الاستخدام الأعلى والأفضل؛ الاستخدام الحالي؛ التصفية المنظمة؛ البيع القسري. أول فرضيتين هما فرضية استمرارية النشاط وفرضية التصفية.

٢,٥,٢ بالنسبة للعملاء ومستخدمي التقييم، تضمن هذه المعايير المهنية وإفادات ممارسة التقييم ما يلي:

- ٢,٥,٢,١ تطبيق ميثاق سلوك المهنة على تقييم المنشآت الاقتصادية.
- ٢,٥,٢,٢ اتساق الأسلوب الفني، مما يساعد في فهم عملية التقييم ومن ثم القيمة المعلن عنها.
- ٢,٥,٢,٣ آراء تقييم موثوقة ومتسقة مقدمة من مقيمين مؤهلين بأفضل المؤهلات والخبرات الكافية لإجراء المهمة.
- ٢,٥,٢,٤ الموضوعية والشفافية في عمل المقيم.
- ٢,٥,٢,٥ وضوح شروط التعاقد والغرض من التعاقد، وأن تتضمن الأمور التي يجب معالجتها والإفصاح عنها.
- ٢,٥,٢,٦ وضوح أساس القيمة، والتي تشمل الافتراضات والاعتبارات المهمة التي يجب أخذها في الاعتبار.
- (A) الافتراضات هي الحقائق المفترضة التي تتسق مع تلك الموجودة في تاريخ التقييم، أو التي يمكن أن تكون متسقة معها. وتعتبر الافتراضات ضرورية لتوضيح إما حالة الأصل في مبادلة مفترضة، أو الظروف التي يفترض مبادلة الأصل فيها. (معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠، ١٠٤، ٢٠٠). الافتراض الخاص هو افتراض حقائق تختلف عن تلك الموجودة في تاريخ التقييم
- ٢,٥,٢,٧ الوضوح في إعداد التقارير والتي تشمل الإفصاح الآزم والدقيق عن المسائل ذات الصلة في حال يمكن الاعتماد على التقييمات من قبل طرف ثالث.
- ٢,٥,٢,٨ وضوح معايير التقييم التي تم الالتزام بها. يتوافق هذا التقرير مع معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠
- ٢,٥,٢,٩ القيود المفروضة على نشر التقرير والإذن المطلوب للنشر خارج الطرف المتعاقد.
- ٢,٥,٢,١٠ المعلومات التي تم الاعتماد عليها في الوصول إلى نتيجة التقييم.
- ٢,٥,٢,١١ قوة رأي المقيم في القيمة.
- ٢,٥,٢,١٢ توضيح أن استنتاج القيمة لا يعكس "السعر" وأنه قد يكون هناك "أسعار" متعددة لشركة معينة اعتماداً على مسائل مثل قوة التفاوض والتأزر المحتمل للمشتري وغيرها من العوامل الأخرى.



3

التعاقد

٣,١,١ قبول التعاقد عملية هامة، يحدد من خلالها المقيّم ما إذا كان يتعين قبول عميل جديد والتعامل معه، ويخضع التعاقد لعوامل خارجية (مثل اللوائح الحكومية وميثاق السلوك) وعوامل داخلية (مثل القرارات التجارية والسياسات والكفاءات).

٣,١,٢ بالإضافة إلى الاعتبارات التجارية العادية، يجب أن يسترشد المقيم بالسياسات الأخلاقية والمعنوية والقانونية لشركته عند اتخاذ قرار بشأن قبول التعامل مع أي عميل.

٣,١,٣ تنص الفقرة (٨) من المادة الأولى: النزاهة من المبادئ الأساسية من ميثاق سلوك وأداب مهنة التقييم على أن: يحظر على المقيم أن يقوم أو يشارك في تقديم خدمات التقييم التي يرفض عامة المقيمون القيام بها لأسباب منطقية.

٣,١,٤ الفقرة (١٠) من المادة الثانية: الاستقلالية تنص على: يحظر على المقيم أن يقبل مهام التقييم أو أن يعد أي تقييم ينطوي على آراء مقررّة مسبقاً أو أهداف محددة سلفاً.

٣,١,٥ يجب فهم الغرض من التقييم، وتحديد المستخدمين المستهدفين للتقرير وما هو غرض استخدامهم للتقييم قبل قبول العميل. كما ينبغي للمُقيّم جمع المعلومات المطلوبة عن التعاقد، والكفاءات المطلوبة لنطاق العمل وحجم التعاقد والأسعار المتعلقة به، وخلفية العميل القائم التعاقد، والسمعة، وأي مخاطر محتملة. وينبغي أن يأخذ المقيم أيضاً في الاعتبار احتمال أن يؤدي التقييم إلى التفاوض أو التدقيق العام قبل قبول العميل والتعاقد.

٣,١,٦ يجب أن يجري المُقيّم ما يلزم من بحث واستقصاء عن وضع العميل القائم بالتعاقد والأصل محل التقييم والأطراف المقابلة أو المستخدمين المحتملين لتقييم مخاطر التعاقد، والمخاطر المالية ومخاطر السمعة، وأي انخفاض محتمل في سمعة المقيم نتيجة التعامل مع العميل القائم بالتعاقد، 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 قيود زمنية غير واقعية أو عدم وجود معلومات موثوقة لإكمال التعاقد. (A) الأصل محل التقييم هو حصة المنشأة أو حقوق الملكية في المنشأة محل التقييم.

٣,١,٧ ينبغي على المقيم قبول العمل إذا كان يرى أنه مؤهل للقيام به. ويجوز رفض التعاقد إذا كان خارج نطاق خبرته. ولا يجوز للمقيم أن يقبل عملية التقييم إذا كان يعلم أنها خرج نطاق معرفته وقدراته.

٣,١,٨ تم توضيح هذه النقطة في فقرة ٤,٨ من الأحكام العامة من ميثاق سلوك المهنة: «يجب أن يكون المقيم على دراية بخصائص الأصل، ومدركاً لقواعد وإجراءات التقييم، وليس له مصلحة مباشرة أو غير مباشرة في الأصل محل التقييم.»

٣,١,٩ في مادة رقم ٣ فقرة ٨ في ميثاق آداب و سلوك المهنة ذكر مجدداً: «إذا لم يكن لدى المقيم المعرفة المهنية والخبرة الكافية للاضطلاع بخدمة تقييم، وليس لديه القدرة على اكتسابها قبل اتمام المهمة، فيجب عليه أن يستعين بشخص لديه خبرة في ذلك النوع من المهام أو أن يعتذر عن اداء المهمة.»

٣,١,١٠ الموضوعية مطلب أساسي في معايير التقييم الدولية. تنص الفقرة ٤٠ من إطار معايير الدولية على ما يلي: «تتطلب عملية التقييم من المُقيّم أن يُصدر أحكام محايدة غير متحيزة ومعتمدة على مصداقية المدخلات والافتراضات. ويجب على الأحكام المهنية المستخدمة في التقييم أن تُطبق بشكل موضوعي لتجنب أي تحيزات أو آراء أو استنتاجات متحيزة. ولن يعتبر المقيم شخصاً محايداً إذا كانت رسوم المهمة متوقفة على نتيجة التقييم.»

انظر الملحق (ب) للائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين.
راجع الملحق (ج) للاطلاع على نموذج قبول العميل والتعاقد.

٣,١,١٢ يجب للمقيم الامتثال بمتطلبات "تقييم" بشأن أهلية الفريق المشارك في مهمة التقييم.

٣.٢ ولماذا ومتى والأساس

٣,٢,١ كجزء من قبول التعاقد، هناك أربعة أمور أساسية يجب مراعاتها:

- ٣,٢,١,١ ماذا يتطلب من المقيم أن يقيم؟ كامل المنشأة أو الحصة المسيطرة أو الحصة غير المسيطرة؟
- ٣,٢,١,٢ لماذا يجب على المقيم أن يجري التقييم؟ هل له علاقة بنزاع أو التقارير المالية أو التخطيط للبيع أو لسبب آخر؟
- ٣,٢,١,٣ متى تاريخ التقييم للمنشأة محل التقييم؟ قد يكون في تاريخ سابق محدد أو قد يكون تاريخ التقرير.
- ٣,٢,١,٤ ما هو أساس القيمة؟ قد يكون القيمة السوقية أو القيمة المنصفة أو القيمة الاستثمارية كما هو محدد في معايير التقييم الدولية. بدلاً من ذلك، قد تكون القيمة العادلة على النحو المحدد في المعيار الدولي للتقارير المالية ١٣ لأغراض إعداد التقارير المالية. قد يحدد سبب إجراء التقييم أساس القيمة الذي سيتم تطبيقه. ويجب أن يكون أساس القيمة مناسباً لشروط مهمة التقييم والغرض منه. قد تؤثر أسس القيمة أو تحدد اختيار المقيم للطرق والمدخلات والافتراضات والرأي النهائي للقيمة. (معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ (١٠٤,١٠,١)

٣,٢,٢ هناك أربع نقاط أساسية يجب تحديدها قبل البدء بعملية التقييم. وفيما يلي سنتطرق لهذه النقاط الأربعة:

٣.٣ «ما هو» الأصل محل التقييم

٣,٣,١ يتم وصف الأصل أو الالتزام المطلوب تقييمه على أنه "الأصل محل التقييم" في هذا الدليل.

٣,٣,٢ في بعض الأحيان قد لا يطلب العميل سوى تقييم جزء من المنشأة - وقد يتعلق ذلك الجزء بشركة تابعة أو مشروعاً معيناً أو مشروعاً مشتركاً للعميل أو شركة مستثمر فيها أو قسم معين في المنشأة أو عنصر محدد ومقتطع منها. وبدلاً من ذلك، قد يتطلب الأمر تقييم بعض أصول المنشأة فقط - ويمكن أن تكون هذه الأصول غير الملموسة كجزء من تخصيص سعر الشراء.

٣,٣,٣ من الممكن أيضاً أن يكون الأصل محل التقييم حصة مسيطرة أو حصة غير مسيطرة في شركة. في هذه الحالة من الضروري الأخذ في الاعتبار مستويات القيمة. وفيما يلي سنناقش الموضوع بالتفصيل.
(A) الحصة المسيطرة هي المساهمة التي تمنح القدرة على التحكم في الأعمال.
(B) حصة الأقلية وتعرف أيضاً بالحصة غير مسيطرة وهي حصة ملكية ليس لها أي سيطرة. غالباً ما تكون هذه الحصة أقل من 50% من حصة التصويت في شركة ما، ولكن هذا يعتمد على توزيع المساهمين الآخرين.

٣,٣,٤ قد يكون الأصل محل التقييم فئة خاصة من الأسهم في الشركة. في هذه الظروف، يجب على المقيم الحصول على معلومات كاملة عن الحقوق المختلفة بين المساهمين المختلفين والحقوق المتعلقة بفئات الأسهم المختلفة. ٣,٣,٤,١ يوجد فصل في هذا الدليل يتناول تقييم فئات الأسهم الخاصة.

٣,٣,٥ لا يقتصر الأمر على معرفة الأصل محل التقييم ولكن يجب فهم طبيعته بشكل مفصل، حيث يشكل ذلك الأساس لتنفيذ التعاقد بأكمله.

٣,٣,٦ فيما يلي بعض الأسئلة الهامة التي يجب طرحها من أجل تحديد وفهم الأصل محل التقييم بالتفصيل:

٣,٣,٦,١ هل الأصل محل تقييم شركة عامة ومدرجة أم شركة خاصة وغير مدرجة؟

٣,٣,٦,٢ إذا كانت شركة خاصة من الضروري تحديد مايلي:

(A) من هم المساهمين؟

(B) ما هي شروط عقد التأسيس؟

(C) هل هناك فئات أخرى من الأسهم؟

(D) هل توجد اتفاقية مساهمين وما هي حقوق المساهمين الخاضعة للاتفاقية؟

(E) ماهي حقوق المساهمين؟ و

(F) ما هو مدى القدرة على تسويق أو تسييل الحصص في الأصل محل التقييم؟

٣,٣,٦,٣ قد لا يكون الأصل محل التقييم الشركة بأكملها:

(A) هل لدى الشركة كيانات يتطلب تقييمها مثل الشركات التابعة، والزميلة، والمشاريع المشتركة، والشركات ذات

الغرض الخاص التي يتم إنشاؤها لتنفيذ المشاريع، والشركات المستثمر فيها، وما إلى ذلك؟

(B) هل لدى الشركة أقسام أعمال يجب تقييمها بشكل منفصل؟ على سبيل المثال، يمكن أن يكون لإحدى

الشركات أعمال تجارية مختلفة - قد لا يكون كل منها تحت مسمى شركة فرعية مختلفة ولكن قد يكون لديها

قوائم مالية ونظم معلومات إدارية وإدارات تشغيل مستقلة. وقد يكون من الضروري النظر في هذه الأقسام

بشكل مستقل حيث إن النظر في الشركة بأكملها قد لا يعكس القيمة الحقيقية لكل قسم بشكل صحيح.

(C) هل هناك أصول غير ملموسة أو ملموسة يلزم تقييمها بشكل مستقل؟ هل هذه الأصول المذكورة في

الميزانية العمومية للشركة؟ هل هذه الأصول لها مكاسب كبيرة مضمنة؟

(D) هل ينطوي التعاقد على تقييم كيان واحد أم كيانات متعددة؟ على سبيل المثال، في حالة الاندماج أو

مبادلة الأسهم، يجب تقييم كلا الكيانين.

٣,٣,٧ من الضروري فهم الأصل محل تقييم بشكل واضح لضمان وضوح نطاق العمل ولتجنب حدوث سوء فهم بعد ذلك أثناء التعاقد.

(A) نظام التأسيس هي مستندات تحتوي على دستور الشركة فيما يتعلق بصلاحيات المدراء والأعضاء وعقد

الاجتماعات والتصويت وغيرها. كما أنه يقدم إرشادات لعمليات الشركة.

(B) اتفاقية المساهمين هي ترتيب بين مساهمي الشركة الحاليين تهدف لتقليل النزاعات عندما يكون هناك

أكثر من مساهم في شركة. وتصف حقوق المساهمين والتزاماتهم وفي مسائل مثل نقل الأسهم والتمثيل في

مجلس الإدارة وحماية المساهمين وغير ذلك.

(C) قابلية التسويق هي القدرة النسبية على تحويل أصل أو التزام.

(D) السيولة هي القدرة على تحويل الأصل إلى نقد بسرعة وبسعر معروف دون أن تؤثر المعاملة على هذا

السعر، مع فرق متواضع بين سعر العرض والطلب وبتكاليف تعامل متواضعة. وفي الأدوات المالية تتعلق

السيولة بنشاط السوق وحجم التداول في وقت معين.

(E) هامش البيع والشراء أو فرق السعر بين العرض والطلب هو الفرق بين السعر الذي يمكن للمستثمر من

شراء الورقة المالية (سعر العرض أو البيع) والسعر الذي يمكن أن يبيع به الورقة المالية (سعر الطلب).

٣.٤ «لماذا»: الغرض من التقييم

٣,٤,١ تعد معرفة الغرض من التقييم شرطاً هاماً لمهمة التقييم نظراً لاحتمالية اختلاف تقييم نفس المنشأة أو الأصل في ظل ظروف مختلفة. نطاق العمل، الفقرة ٢٠٢٠. يجب أن تكون مشورة التقييم والإجراءات المتخذة في إعدادها مناسبة للغرض المقصود. يعد فهم الغرض من التقييم والمستخدمين المستهدفين للتقرير وسبب طلبهم للتقييم أمراً بالغ الأهمية قبل قبول العميل. وتشير فقرة ١٠١,٢٠,١ من معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على أنه يجب أن تكون مشورة التقييم والإجراءات المتخذة في إعدادها مناسبة للغرض المقصود.

٣,٤,٢ يساعد فهم الدور الذي يلعبه العملاء فيما يتعلق بالأصل محل التقييم على فهم وجهة نظرهم ومراعاة أي نقص لديهم في الموضوعية عند إعداد خطة العمل للأصل محل التقييم. على سبيل المثال، قد ينظر المساهم الحالي إلى تعظيم القيمة في صفقة البيع بينما قد يفضل المستثمر المحتمل قيمة أقل بحيث يتم تخفيض سعر استثماره؛ ومن ثم فإنه يجب معالجة هذه الاعتبارات في سياق التعاقد

٣,٤,٣ الشكوك الإثباتية هي ممارسة العناية المهنية اللازمة من خلال تحدي المعلومات المقدمة بمستوى مناسب من الاستفسار. ويجب على المقيم أن يقدم شكوك إثباتية خلال مهمة التقييم، ويبدأ خلال عملية التعاقد.

٣,٤,٤ تجرى عمليات التقييم أحياناً خلال عمليات الاندماج والاستحواذ. إذا أراد المقيم والعميل أن يُنظر إلى التقييمات على أنها موضوعية، فيجب على المقيم أو العميل أن يفصل تحليلات الصفقة/ التقييم عن الفريق المسؤول عن إتمام الصفقات لتقليل أي تحيز مُتصور أو فعلي.

(A) الموضوعية هي إصدار أحكام محايدة فيما يتعلق بمصادقية المدخلات والافتراضات. (معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ إطار العمل ٤٠,١) يجب إصدار مثل هذه الأحكام بطريقة تعزز الشفافية وتقلل من العوامل الذاتية.

٣,٤,٥ يمكن للمقيم أو العميل أن يخفف من تأثير أي خسارة متصورة أو فعلية للموضوعية من خلال ما يلي:

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

(B) فصل التقييمات عن الأجور: أي تحليل تقييم يكون فيه أجر مهوئاً بنتيجة التقييم يكون تقييم متحيز مفتقراً إلى الموضوعية.

(C) عدم وجود التزامات مسبقة: ينبغي لصانعي القرار تجنب اتخاذ مواقف عامة قوية بشأن قيمة الشركة قبل استكمال التقييم.

(D) الشكوك الذاتية: هي التحديات التي تتعلق بافتراضات الشخص. إذا كانت مهمة التقييم قريبة نسبياً من البيع اللاحق، فيمكن تحقيق ذلك بعد اكتمال التقييم عن طريق الاختبار الخلفي. وهي مقارنة بين مقاييس التقييم التي استخدمها المقيم في عمليات سابقة مع المقاييس الفعلية المحققة عند الخروج. وهذا لا يساعد في إكمال عملية التقييم ولكن قد يساعد في اشعار بعمل لاحق. ويتطلب هذا فهم دوافع المشتري. ومن أنواع التحديات الأخرى هي مراجعة التقييم من قبل مقيم مؤهل آخر.

(E) ربط المدخلات بأدلة السوق الموثوقة حيثما أمكن ذلك؛

(F) تطبيق الأحكام الموضوعية.

٣,٤,٦ وبالإضافة إلى ذلك، يساعد معرفة العميل ودوره بالأصل محل التقييم على اتخاذ بعض القرارات الرئيسية المتعلقة بأساليب وطرق التقييم. وتضمن معرفة الغرض من التقييم أنه يلبي متطلبات المستخدمين.

٣,٤,٧ وفيما يلي بعض الأسئلة الرئيسية التي تساعد على تحديد دور العميل القائم بالتعاقد فيما يتعلق بالأصل محل التقييم:

٣,٤,٧,١ هل العميل من بين الممولين الحاليين (حقوق الملكية أو ديون، حسب الحالة)؟ يمكن أن يكون التمويل من أفراد أو شركات أو صناديق أسهم خاصة أو راسماليون مغامرون أو بنوك أو مؤسسات مالية أو صناديق سيادية أو أي طرف له مصلحة مالية في الشركة.

٣,٤,٧,٢ هل يرغب أطراف الثالثة في الاستحواذ على حصة في الأصل محل التقييم؟ وهل سيستثمرون من حيث حقوق الملكية أو الديون؟

٣,٤,٧,٣ هل العميل 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)؟

٣,٤,٧,٤ هل العميل في وضع يسمح له بتقديم المعلومات المطلوبة في التعاقد؟

٣,٤,٧,٥ هل العميل لديه فهم كاف للقطاع لتقديم مدخلات مفيدة في عملية التقييم؟

٣,٤,٧,٦ هل العميل جهة حكومية أم تنظيمية؟ - يمكن أن تكون هناك أسباب مختلفة تقتضي قيام السلطات بإجراء التقييم، مثلما هو الحال في الحالات التالية:

(A) قد تحتاج السلطات الضريبية إلى ضمان حساب ضريبة الأرباح الرأسمالية على أساس القيمة الصحيح.

(B) يمكن للحكومة أو المحاكم أن تصدر أوامر بإجراء تقييمات في الحالات التي يشتبه فيها بحدوث حالات احتيال أو اختلاس أموال.

(C) تتطلب أسواق الأسهم العالمية مثل السوق المالية السعودية (تداول والسوق الموازي "نمو") تقديم تقارير تقييم في الحالات التي يتم فيها إجراء تقييمات للشركات المدرجة - إلا أنها عادة لا تكون العميل المعين.

٣,٤,٨ تعتبر معرفة الغرض من التقييم مرحلة أولى مهمة لمهمة التقييم: فهم سياق التقييم سيضمن عدم استخدام المشورة خارج السياق أو لغرض غير مقصود. قد يؤثر الغرض من التقييم أيضاً على أسس القيمة المستخدمة.

٣,٤,٩ الوضوح مهم بشأن المستخدمين المستهدفين لتقرير التقييم والغرض من التقييم للتأكد من أن سياق التقرير والتحليل كافيان وفقاً لغرض التقييم هذا. على سبيل المثال، قد يختلف تحليل التقييم والنتائج لغرض التقييم للتقرير المالي عن التقييم لغرض مساعدة الإدارة في اتخاذ قرار الاستثمار. وبالتالي، فمن الضروري تركيز الاستخدام المقصود للتقرير على غرض التقييم المحدد والتأكد من أن محتواه وشكله يلبي احتياجات المستخدم.

٣,٤,١٠ فيما يلي تفاصيل الأغراض المختلفة التي قد تتطلب التقييم. القائمة ليست شاملة نظراً لإمكانية وجود أسباب أخرى لإجراء تقييم الأعمال:

٣,٤,١٠,١ عملية التقييم المتعلقة بالصفقات أو المعاملات: تقديم الدعم التفاوضي لأي صفقة مستمرة أو محتملة تشمل البيع، التمويل الخاص أو تمويل الرأسمالي المغامر، الإكتابات أو الصكوك، عمليات الاندماج والاستحواذ، حالات الإفلاس، إلى جانب مساهمات المشاريع المشتركة، ضخ رأس المال (الديون أو حقوق الملكية)، آراء الإنصاف.

(A) الإكتتاب العام هو طرح عام أولي يتم فيه طرح أسهم شركة خاصة على الجمهور لأول مرة، عندما تصبح الشركة شركة عامة.

٣,٤,١٠,٢ التقييم الاستراتيجي: لدعم التحليل الداخلي لأي صفقة مستمرة أو محتملة، تقييم هيكل رأس المال، أو تغييرات الأعمال الهيكلية مثل عمليات الاندماج والاستحواذ، وإجراءات التصفية، والاكتتاب العامة أو الصكوك.

(A) الاستحواذ هو عملية شراء شركة أو منشأة اقتصادية أو أصول من قبل أشخاص آخرين مع سيطرة مساهمي الشركة المستحوذة.

(B) الاندماج هو ضم أو دمج شركتان منشأتين اقتصاديتين أو أكثر مفصولة مسبقاً على أساس المساواة في المصالح. في الدمج أو الاندماج، لا يتحكم مساهمون الشركة المستحوذة على المنشأة الموسعة.

٣,٤,١٠,٣ التصفية: تقدير القيمة المباشرة التي سيتم تحقيقها قد يحققها البائع من بيع أو تصفية الأصول في الشركة على أساس مجزأ.

(A) التصفية هي عملية تحويل الأصول إلى نقد وتسوية الالتزامات مع الدائنين.

٣,٤,١٠,٤ التقييم المتعلق بالامتثال: للامتثال لمعايير المحاسبة المالية وإعداد التقارير الضريبية أو الزكوية. تتضمن التقييمات المتعلقة بالامتثال ما يلي:

(A) التقارير المالية

(١) توفر عمليات تقييم التقارير المالية تقديرات التقييم المتعلقة بالأصول الملموسة والأصول غير الملموسة والمطلوبات وحصص حقوق الملكية المكتسبة في عملية الاستحواذ على المنشأة. وعلى الأغلب ستخضع لمطالبات المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية. وهذا ما يعرف أيضاً بتخصيص سعر الشراء.

(B) تخصيص سعر الشراء هو تخصيص السعر المدفوع للمنشأة الاقتصادية بين الأصول المكتسبة والالتزامات المفترضة. في تخصيص سعر الشراء، تظهر قيم الأصول الملموسة على سبيل المثال العقارات والآلات والمعدات بقيمتها العادلة. وتقدر القيمة العادلة للأصول غير الملموسة. وبحسب القيمة المتبقية على أنها شهرة.

(١) يشمل حساب القيمة العادلة للمقابل المحول في في العملية ما يلي:

(a) القيمة العادلة للأصول المحولة من الشركة المستحوذ؛

(b) الالتزامات التي يتحملها المستحوذ تجاه المالكين السابقين؛

(c) حصص الملكية الصادرة عن المستحوذ

(٢) قد يكون تقييم الاعتبارات المقيدة مطلوب أيضاً.

(C) الاعتبارات المقيدة هي المقابل الذي يختلف وفقاً للنتائج المحققة بعد الإكمال إذا تم استيفاء شروط مستقبلية محددة. عادة ما تكون الاعتبارات المقيدة التزام على المستحوذ بتحويل أصول أو حصص حقوق ملكية إضافية إلى المالكين السابقين كجزء التحكم المتبادل. وقد تمنح الاعتبارات المقيدة المستحوذ حق ارجاع الاعتبار المحول مسبقاً إذا لم تستوفي الشروط المحددة. على سبيل المثال، يمكن هيكلية عملية الشراء بحيث يعتمد المبلغ المدفوع على الإيرادات أو الأرباح المحققة في العامين أو الثلاثة أعوام بعد إكمال العملية.

(١) تقدم عمليات تقييم اختبارات انخفاض القيمة تقديرات تقييمية تتعلق باختبار انخفاض قيمة الشهرة

السنوي أو الدوري، وكذلك الاختبارات السنوية أو الدورية لبعض التقديرات المحاسبية للقيمة العادلة.

(D) الهبوط في القيمة هي خسارة في قيمة الأصل بسبب الانخفاض غير المتوقع في المنافع الاقتصادية المستقبلية المتوقعة.

(E) التقارير الضريبية

(١) تتضمن عمليات تقييم التقارير الضريبية إعداد تقييمات لمختلف المتطلبات الضريبية بما في ذلك، إعادة تنظيم الأسهم و أرباح رأس المال الخاضعة للضريبة وعمليات نقل الأصول على أسس غير تجارية حيث من المتوقع أن تكون عائدات البيع بالقيمة السوقية .

٣,٤,١٠,٥ التقييمات المتعلقة بالنزاعات: تشمل التقييمات المتعلقة بالنزاعات ودعم التقاضي ما يلي:

(A) قرار الخبير: من وسائل تسوية النزاعات عن طريق تعيين خبير يحدد الأمر المتنازع عليه وفقاً للتعليمات المعطاة له.

(B) الخبير هو متخصص يقدم الآراء فيما يتعلق بمجال تخصصه. غالباً ما يتم تعيين هؤلاء الخبراء كجزء من التقاضي؛ إنهم يختلفون عن الشهود الواقعيين في قدرتهم على الإدلاء بأرائهم في المحكمة.

(١) التقييمات المستقلة للشركات وفقاً لنظام الشركة الأساسي أو اتفاقيات المساهمين أو اتفاقيات المشاريع المشتركة؛

(C) المشروع المشترك هو ترتيب مشترك يتمتع بموجبه الطرفان بسيطرة مشتركة عليه وعلى صافي الأصول. وعادةً ما يتضمن ذلك تقاسم الموارد، التي يمكن أن تشمل رأس المال أو الموظفين أو المعدات المادية أو المرافق أو الملكية الفكرية مثل براءات الاختراع.

(١) إذا تم إرشاد المقيم باعتباره خبيراً في التحديد، فإن الاستقلالية والموضوعية والإنصاف لكلا الجانبين هي أمر بالغ الأهمية.

(D) الشاهد الخبير:

(١) إما كشاهد خبير مستقل أو مستشار لأحد الأطراف في إطار التقاضي أو التحكيم أو الوساطة حيث توجد مسائل تقييم يتعين حلها.

(٢) ويتعلق بمطالبة خرق الضمان أو مطالبة بتوقف الأعمال أو نزاع بين المساهمين أو دعوى تتعلق بالإهمال المهني.

(٣) في حال كان المقيم شاهد خبيراً مستقلاً، فيجب أن يتمتع بالاستقلالية والالتزام أمام المحكمة.

(E) أغراض تنظيمية:

- (١) يجري تنفيذ تلك الأغراض للامتثال للمتطلبات القانونية للولاية القضائية أو المتطلبات التنظيمية.
- (٢) عند إجراء عمليات التقييم المتعلقة بعمليات الاندماج والاستحواذ، يمكن أن ينشأ اختلاف إذا كان الكيان المتعاقد هو الطرف البائع أو الطرف المشتري. قد تنشأ النزاعات حيث قد يكون لدى المشتري خطة عمل مختلفة مقارنة بالبائع. وفي هذا الصدد، يجب أن يكون المقيم قادراً على تقييم أي أوجه تآزر ممكنة من عملية دمج أو استحواذ، مما قد يؤدي إلى تحقيق قيمة أعلى.
- (F) يقوم مفهوم التأزر على أن القيمة المجمعة والتدفقات النقدية لمنشئتين أو أكثر ستكون أكبر من إجمالي المنشئتين المنفصلتين. سينشأ هذا نتيجة لزيادة الإيرادات أو انخفاض التكاليف أو انخفاض تكلفة رأس المال.
- (١) عادة 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 إلى نتيجة القيمة.
- (٢) عادة ما تكون التقييمات الدائنين أو المؤسسات المالية مطلوبة من منظور تقييم ما إذا كان الضمان المقدم يتماشى مع أموال القرض التي تصرفها المؤسسة.
- (٣) وأخيراً، عندما يتطلب التقييم اتخاذ قرارات داخلية مثل إعادة الهيكلة التنظيمية والتخطيط الاستراتيجي والحالات المماثلة، فقد يحتاج المقيم إلى النظر في مختلف الخيارات وخطط الأعمال البديلة الممكنة، الأمر الذي قد يؤدي إلى وجود تعقيدات في عملية التقييم. ومقارنة بتقييمات التقارير التنظيمية أو المالية، فإن تنفيذ هذه التعاقدات قد يستغرق فترة أطول حسب 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 فيما يتعلق بالوقت والتكاليف المحتملة.

٣.٥ «متى»: تاريخ نفاذ التقييم

٣,٥,١ تاريخ التقييم هو التاريخ المحدد الذي يحدد فيه المقيم قيمة الأصل محل التقييم.

٣,٥,٢ من المهم تحديد تاريخ التقييم في البداية وذلك لأن تاريخ التقييم يُحدّد المعلومات التي يتم أخذها بعين الإعتبار في عملية التحليل. قد تتغير الأسواق وظروف السوق ويجب أن تعكس القيمة حالة السوق وظروفه كما في تاريخ التقييم، وليس التواريخ الأخرى. معيار ١٠٤,٣,٢، معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠.

٣,٥,٣ قد يكون تاريخ التقييم اعتباراً من تاريخ التقرير أو بتاريخ سابق ولا يمكن أن يكون بتاريخ مستقبلي.

٣,٥,٤ يجب ذكر تاريخ التقييم في التقرير معيار ١٠١,٢٠,٣، فقرة (ح)، معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠. تتغير باستمرار ظروف الشركة والصناعة والاقتصاد العام وسوق رأس المال، ويجب ربط التقييم بتاريخ قياس دقيق. يجب إعداد التقييم دون النظر إلى العوامل السابقة.

٣,٥,٥ قد يكون هذا المفهوم صعب للمبتدئين في التقييم. حيث أن تجاهل الأحداث التي قد تحدث بعد فترة وجيزة من تاريخ التقييم والتي يعرفها المقيم وقد يكون لها تأثير جوهري على استنتاجات التقييم أمر غريب. والسبب بسيط: يجب على المقيم أن يأخذ بالاعتبار أنه سيقوم بعملية التقييم في تاريخ التقييم وجميع الأحداث التي تكون بعد هذا التاريخ لن يعرفها.

٣,٥,٦ يعتمد التقييم إلى حد كبير على البيانات المالية للشركة والمعلومات الإدارية. ويعد توفر القوائم المالية الموثوقة قبل تاريخ التقييم أمر ضروري للغاية. على سبيل المثال إذا تواصل مع مقيم لغرض التقييم بتاريخ ٣١ يناير من عام محدد، فيجب الأخذ بالاعتبار أحدث البيانات المالية المتاحة من تاريخ ٣١ ديسمبر السابق مع المعلومات الإدارية اللاحقة في التحليل.

٣,٥,٧ المعلومات قد تشمل الأحوال المتوقعة بشكل معقول. على سبيل المثال، إذا كان لدى الشركة عدد كبير من العملاء المتكررين، وكانت خسارة هؤلاء العملاء في الماضي بين ٤% و٦% سنويًا، فقد يكون من المعقول افتراض أن معدل الخسارة هذا من المرجح أن يستمر.

٣,٥,٨ على النقيض من ذلك، إذا فُقد عميل كبير بعد تاريخ التقييم، فلا ينبغي أن تنعكس هذه الخسارة في التقييم ما لم تكن خسارة ذلك العميل متوقعة بشكل معقول. قد تكون خسارة هذا العميل متوقعة بشكل معقول إذا كانت هناك مراسلات أو أدلة أخرى قبل تاريخ التقييم تعطي مؤشرًا قويًا على أن العميل كان من المحتمل جدًا أن ينقل أعماله إلى مكان آخر أو ينهي علاقته مع الشركة.

٣,٥,٩ جميع التوقعات التي استنتجت قبل تاريخ التقييم ولها علاقة بالفترة التي تلي تاريخ التقييم تتضمن كمعلومات ذات صلة. يكون التاريخ الذي جمعت فيه التوقعات هو الذي ذات الصلة، وليس الفترة التي تغطيها.

٣,٥,١٠ وكما لاحظنا، لا ينبغي اعتبار جميع الأحداث التي تلي تاريخ التقييم، إلا إذا كانت متوقعة بشكل معقول. وهذا ينطبق حتى على الأحداث غير المتوقعة إذا كانت ستغير القيمة بشكل كبير. ومن الأمثلة على الأحداث اللاحقة غير المتوقعة هو التغييرات في تركيزات العملاء أو المنتجات، والتغييرات في سياسات توزيع الأرباح، انهيار السوق أو ارتفاعه، أو تعثر أحد المنافسين بشكل مفاجئ، أو فقدان أحد المورد الرئيسيين أو المدراء بشكل غير متوقع، أو حدوث تغير تنظيمي غير متوقع، إلى جانب وقوع كوارث طبيعية غير معروفة للأصل محل التقييم في تاريخ التقييم.

٣.٦ أسس القيمة

٣,٦,١ يصف أساس القيمة (الجمع هو أسس القيمة) افتراضات القياس الأساسية التي تستند إليها القيم المُقررة. هناك ستة أسس للقيمة تندرج تحت معايير التقييم الدولية وهناك أسس أخرى ذات صلة للقيمة محددة من قبل الجهات الأخرى.

٣,٦,٢ ينبغي أن يكون المقيم واضحًا بشأن أساس القيمة الذي سيستخدم عند تقييم الأصل محل التقييم. يجب ذكر أساس القيمة المستخدم في تقرير التقييم ويجب أن يكون أساس القيمة كما هو مطلوب في المهمة. (معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠، ١٠، ٢، ١٠٣)

٣,٦,٣ سيتناول الفصل التالي من الدليل أسس القيمة بالتفصيل.

٣,٦,٤ يجب مراعاة أسس القيمة مع مستويات القيمة عند تقييم المصالح الجزئية في الشركات الخاصة.

٣.٧ جمع المعلومات

٣,٧,١ من المحتمل أن يتم جمع المعلومات طوال مهمة التقييم.

٣,٧,٢ يجب ذكر متطلبات المعلومات الأولية بوضوح في خطاب التعاقد أو العقد أو المراسلات التالية. يمكن طلب أغلب المعلومات بسهولة في التعاقد الأولي.

٣,٧,٣ خطوة أخرى يجب القيام بها في هذه المرحلة هي إعداد قائمة متطلبات المعلومات (IRL)، مع سرد المعلومات المطلوبة للتقييم. ومن الخطوات الأخرى التي يتعين اتخاذها في هذه المرحلة إعداد قائمة بالمعلومات المطلوبة لإجراء التقييم. تقديم هذه الأمور للعميل مبكرًا يساعد على تعجيل الشروع وإتاحة الفرصة لمناقشة مدى توافر البيانات للتقييم. وذلك يساعد على فهم القيود، إن وجدت، الناشئة عن ثغرات البيانات. وفي ملحق هـ نموذج على هذه القوائم.

٣,٧,٤ وتعتمد قائمة المعلومات المطلوبة على ضمان التقييم المقدم والشركة التي يجري تقييمها، والتي تغطي عادة الجوانب التالية:

٣,٧,٤,١ الجوانب النوعية المتعلقة بالأعمال:

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

(١) مختلف قطاعات الأعمال والمنتجات والخدمات.

(٢) الهيكل 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.

(B) الخطط الإستراتيجية للشركة للفترة المتوقعة.

(C) نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر.

(D) تحديد اتجاه السوق ونظرة الشركة بشأن المنافسين، والوضع العام للقطاع، إلى جانب حجم السوق والحصة السوقية.

٣,٧,٤,٢ الجوانب الكمية:

(A) 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).

(B) أحدث القوائم المالية غير المدققة لأقرب فترة إلى تاريخ التقييم.

(C) بيانات ربع سنوية لنظم المعلومات الإدارية بهدف تقييم حركة البيع الموسمية ومقارنة الأداء الفصلي؛

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

(E) جميع الافتراضات وضعتها الإدارة لإعداد معلومات مالية متوقعة أو مستقبلية؛

(F) النفقات الرأسمالية المتوقعة ومتطلبات رأس المال العامل؛

(G) بنود ميزانية أو خطابات نوايا أو اتفاقيات الاستثمار أو وثائق القروض ويعتمد إذا كان الأصل محل تقييم أداة ملكية أو أداة دين.

مثال: قائمة التحقق من المعلومات لشركة تدير مراكز تشخيص

١. المعلومات الأساسية عن الشركة - معلومات نوعية مثل السلع / الخدمات المقدمة
 - a. ملاحظة عن المراحل الرئيسية للشركة، كتاريخ تأسيسها، بالإضافة إلى الخدمات المقدمة، تسجيل / الاستحواذ على العمليات، وأي مراحل رئيسية أخرى.
 - b. عرض موجز لخطط الأعمال المستقبلية للشركة - خطط إنشاء مراكز تشخيص جديدة، خطط توسعة، خطط تنويع (خدمات أو عمليات جديدة)، إلخ.
 - c. تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر المتعلقة بالشركة.
 - d. بيانات سنوية عن عدد مراكز التشخيص التي افتتحت
 - e. ما هي تكلفة إنشاء مركز مشابه؟
 - f. كم من الوقت يحتاجه مركز نموذجي كي يصبح مربحًا؟
 - g. عدد مراكز التشخيص في تاريخ التقييم.
 - h. عرض موجز عن الأصول الرئيسية غير الملموسة مثل العلامة التجارية، والعلاقة طويلة الأمد مع الشركات والموردين والأطباء، إلخ.

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

٣. المعلومات المالية - البيانات المالية التاريخية والمتوقعة، النسب الرئيسية.
 - a. البيان التفصيلي لمركز التشخيص فيما يتعلق بالإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك على مدى السنوات الثلاث الماضية.
 - b. مؤشرات الأداء الرئيسية للشركة (مركز التشخيص ووحدة التحكم «Consol»).
 - c. البيانات المالية الموحدة والمستقلة المدققة على مدى السنوات الخمس الماضية، البيانات المالية السنوية حتى تاريخها مع الجداول المتعلقة بها كما في تاريخ التقييم.
 - d. البيانات المالية الفصلية للأربع الثمانية الأخيرة.
 - e. مُط المساهمة كما في تاريخ التقييم.
 - f. الالتزامات أو الأصول المحتملة، الأصول الفائضة كما في تاريخ التقييم.

(H) أي تقارير تقييم حديثة للممتلكات والمنشآت والمعدات أو الأصول المحددة التي يمكن الاعتماد عليها للتقييم في تاريخ القياس؛ و
(I) أي عامل محدد آخر من المتوقع أن يؤثر على التقييم، على سبيل المثال، توقعات الصناعة وأنشطة المنافسين، والتغيير في اللوائح الحكومية، إلخ.
٣,٧,٤,٣ يوجد مثال على المعلومات في الخانة أعلاه. تجدون مثال مفصل لقائمة المعلومات المطلوبة في الملحق (هـ).

٣,٧,٥ من المهم للمقيم أن يحدد طبيعة ومدى ومصادر المعلومات التي يجب أن تكون متاحة له لغرض ممارسة التقييم.

٣,٧,٦ المعلومات الواردة من العميل هي في المقام الأول مسؤولية العميل. ومع ذلك، يجب على المقيم تقديم شكوك اثباتية على هذه المعلومات. ولا نكتفي بالقول بأن هذه المعلومات هي مسؤولية العميل وحده. على سبيل المثال: يشير ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم في ملحق ٢فقرة ٢,٢ « يحظر على المقيم أن يعد أو ينشر أو يتداول أو يشير إلى أو يرتبط عن عمد بأي حال بأي مهمة أو خدمة حول تقرير تقييم، يعتقد بأنه، (أ) يتضمن آراء أو معلومات أو تحليلات أو نتائج، إما خاطئة أو مضللة أو متحيزة أو غير دقيقة أو غير مبررة. (ب) يحجب أو يحذف معلومات مطلوبًا إدراجها، وما من شأنه أن يكون مضللًا.»

٣,٧,٧ الشكوك الإثباتية هي ممارسة العناية المهنية اللازمة من خلال تحدي المعلومات المقدمة بمستوى مناسب من الاستفسار. ينبغي أن يعتمد مستوى الشك على النقص المحتمل في الموضوعية ضمن المعلومات المقدمة.

٣,٧,٨ تشير المادة الرابعة (د) من ميثاق آداب وسلوك المهنة على مايلي:

(١) «يجب على المقيم أن يتحقق بدقة من صحة البيانات المستخدمة في التقييم وإمكانية الاعتماد عليها.
(٢) يجب على المقيم عندما يحصل على معلومات من العميل، معرفة وتوثيق مدى ثقة العميل في هذه المعلومات، وأن يتأكد من دقتها بشكل معقول.
(٣) يحظر أن يعتمد المقيم 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.»

٣,٧,٩ يجب أن يوثق بشكل واضح إذا كان عدم توفر البيانات سيفرض قيود على عملية التقييم. يجب أيضاً ذكر أي فجوات في المعلومات في تقرير التقييم إذا كان التأثير جوهرياً أو مهماً، على سبيل المثال، في بداية المهمة، إذا كان معروف أن الشركة لن تكون قادرة على تقديم خطة عمل وتوقعات، فيجب ذكر ذلك بوضوح لدعم منهجية التقييم المستخدمة. في هذه الحالة، لن يستطيع المقيم استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة التي تدرج تحت أسلوب الدخل حتى لو كانت أنسب طريقة.

(A) تعتبر المدخلات أو الافتراضات أساسية أو مهمة إذا كان متوقع أن يؤثر التأثير على التقييم على آراء مستخدمي التقييم. وهذا مفهوم مشابه لاستخدام كلمة «جوهري» في سياق صحة وعدالة البيانات المالية.

٣.٨ إعداد التوقعات

٣,٨,١ يُطلب من المقيمين أحياناً العمل مع العملاء لإعداد التوقعات أو المعلومات المالية المحتملة. ويتكون إعداد مثل هذه التوقعات من عنصرين منفصلين:

٣,٨,١,١ تجهيز الافتراضات المختلفة التي اجريت قبل اعداد التوقعات، مثل معدلات النمو للشركات في كل سنة من الفترة المتوقعة، هوامش تشغيل الأعمال، تأثير النمو على مستويات رأس المال العامل، ومستويات النفقات الرأس مالية، وافتراضات اخرى؛
٣,٨,١,٢ ويكون اعداد هذه التوقعات المفصلة مبني على تلك الافتراضات.

٣,٨,٢ يجب أن تكون الافتراضات الأساسية من العميل. فهي مسؤولة عن إدارة الأعمال وتشغيلها. ولكن المقيم مسؤول عن الطعن في كل من الافتراضات كجزء من الشك الإثباتي المطلوب كونه مقيم للمنشأة.

٣,٨,٣ لن تُفقد الموضوعية إذا أعد المقيم قائمة بالافتراضات الضرورية وطلب المدخلات من العميل فيما يتعلق بالافتراضات المعقولة لكل منها

٣,٨,٤ ولن تُفقد الموضوعية إذا أعد المقيم توقعات مفصلة مبنية على الافتراضات التي قدمها العميل. في هذه الحالة، يقوم المثلثن بإجراء عملية ممدجة مالية آلية تحول افتراضات العميل وأحكامه إلى معلومات مالية مستقبلية؛

٣,٨,٥ ولكن قد تكون هناك بعض الأخطاء الواردة من المقيم فيما يتعلق بالحسابات وقد لا تحدد هذه الأخطاء. وهذا من مخاوف المراجعة الذاتية. في هذه الحالة، يفضل فحص الحسابات بشكل مستقل.

- ٣,٩,١ من أهم الأمور التي يجب أخذها في الاعتبار في جميع مراحل التعاقد، وخاصة في مرحلة التخطيط هي عملية تحديد مخاطر التعاقد وتقييمها والتخفيف من حدتها وإدارتها. وهذا مهم جداً في مرحلة التخطيط. ويتعلق السؤال الرئيسي حول إدارة المخاطر بالغرض من تقرير التقييم.
- ٣,٩,١,١ ما هو غرض تقرير التقييم؟
- ٣,٩,١,٢ بناء على ما ذكر اعلاه، من هم المستخدمين المستهدفين من تقرير التقييم وما مدى اعتمادهم عليه؟
- ٣,٩,٢ يتمثل الهدف الرئيسي لإدارة المخاطر في عمليات التقييم في ضمان ما يلي:
- ٣,٩,٢,١ أن تكون المهمة من اختصاص المقيم.
- ٣,٩,٢,٢ جدول زمني كافٍ لأعمال التقييم التي يتعين القيام بها؛
- ٣,٩,٢,٣ أن يحترم العميل موضوعية المقيم. وهذا يعني أنه لا ينبغي أن يهدف العميل إلى التأثير على المقيم فيما يتعلق باستنتاجات التقييم المتوقعة أو المطلوبة؛
- ٣,٩,٢,٤ توافق أساس القيمة الذي سيتم تطبيقه مع غرض التقييم؛
- ٣,٩,٢,٥ عدم تعرض المقيم 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 / تأمين لشركة ما، فلا ينبغي على شركة التدقيق إجراء تحليل تقييم مستقل للاستثمارات المملوكة لتلك الشركة لأن المراجعة تعد بمثابة فحص مستقل. وفقاً لذلك، بالنسبة لشركات التدقيق التي تقوم أيضاً بعمليات تقييم، يحتاج المقيم إلى التحقق في بداية المهمة مما إذا كان العميل أو الأصل محل التقييم هو أيضاً عميل تدقيق.
- ٣,٩,٢,٦ لا يوجد نقص في الموضوعية عند الوصول للقيمة. وهذا يعني أن استنتاج القيمة يجب أن يكون عادلاً وممثلاً للقيمة الحقيقية لمصلحة العمل.
- ٣,٩,٣ يجب على المقيم تحديد الالتزامات التي يجب أن تتحملها الشركة / المقيم والحد الأقصى لها. وهذا يمكن أن يوفر حماية إذا قدم العميل مطالبات ناجحة ضد المقيم.
- ٣,٩,٤ وهذا مهم جداً لأن بقاء الالتزامات غير محددة يعرض الشركة للالتزامات غير محدودة. وتحدد مثل هذه القيود في خطاب التعاقد.

٣.١٠ تصنيف مخاطر التعاقد

- ٣,١٠,١ ينبغي تصنيف كل تعاقد محتمل وفقاً لمخاطره باعتباره منخفض أو متوسط أو عالي المخاطر.
- ٣,١٠,٢ تشمل مؤشرات عمليات التقييم عالية المخاطر ما يلي:
- ٣,١٠,٢,١ تنفيذ العمل دون قيود على الالتزام أو بحد يتجاوز ذلك المطبق عادة من قبل المقيم؛
- ٣,١٠,٢,٢ تضمن التعاقد تقارير عامة في نشرة استثمارية.
- ٣,١٠,٢,٣ أعمال تقييم أخرى للشركات العامة حيث إن مستخدمي التقييم من العامة وغير معروفين.
- ٣,١٠,٢,٤ وجود عنصر عام مهم في العمل (على سبيل المثال أعمال حكومية).
- ٣,١٠,٢,٥ التقييم للتقاضي حيث تعتمد المحكمة على رأي المقيم في التوصل إلى قرار.

٣,١٠,٣ ويمكن تصنيف التعاقدات باعتبارها ذات مخاطر عالية حتى في حالة عدم وجود المعايير المذكورة أعلاه؛ وعلى الرغم من ذلك، قد يقرّر المقيم تصنيف التعاقد باعتباره ذو مخاطر عالية استنادًا إلى مجموعة من العوامل الأخرى المحددة خلال قبول التعاقد.

٣,١٠,٤ وتشمل الاعتبارات العامة التي تؤثر على المخاطر:

- ٣,١٠,٤,١ حجم التعاقد ومدى تعقيده (مثل استخدام فرق عمل فرق خارجية وذات مهام متعددة)؛
- ٣,١٠,٤,٢ العميل المعني (مدى الخبرة، والإلمام، تاريخ العلاقة مع العميل، وتاريخ العميل مع إجراءات التقاضي).
- ٣,١٠,٤,٣ استخدام العميل المقصود لأعمالنا (على سبيل المثال، التقارير العامة، وإعداد التقارير، والامتثال التنظيمي).
- ٣,١٠,٤,٤ أي قيود يتم فرضها (مثل الجدول الزمني، والحصول على المعلومات، والألعاب)؛

٣,١٠,٥ قد تتضمن إجراءات تخفيف المخاطر الإضافية في المهام عالية المخاطر أيًا مما يلي؛

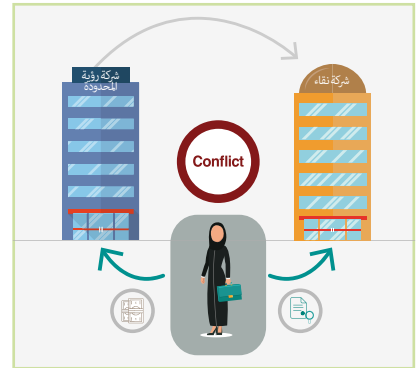
- ٣,١٠,٥,١ مراجعة مستقلة لتقرير التقييم والاستنتاجات قبل الانتهاء من التقرير وإصداره؛
- ٣,١٠,٥,٢ تعريف الموارد التقنية المحددة التي ستستخدم في المهمة؛
- ٣,١٠,٥,٣ الاستعانة بأعضاء أكثر خبرة في فريق العمل.
- ٣,١٠,٥,٤ إتاحة المزيد من الوقت فالجدول الزمني للعمل للمراجعة الذاتية لجميع الحسابات والاستنتاجات؛
- ٣,١٠,٥,٥ ترتيبات دفع الرسوم؛
- ٣,١٠,٥,٦ يمكن للشركات التي لديها مجموعة واسعة من الموارد أن تشمل مراجعات داخلية لملفات العمل واستنتاجات التقييم ومسودة التقارير قبل الانتهاء من التقرير.

٣.١١ تضارب المصالح والموضوعية

٣,١١,١ ينشأ تضارب المصالح عند احتمال استفادة المقيم من نتيجة تقييم تعاقد محدد، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر. فيما يلي مثال بسيط على ذلك؛ فيما يلي أمثلة بسيطة لتضارب المصالح:

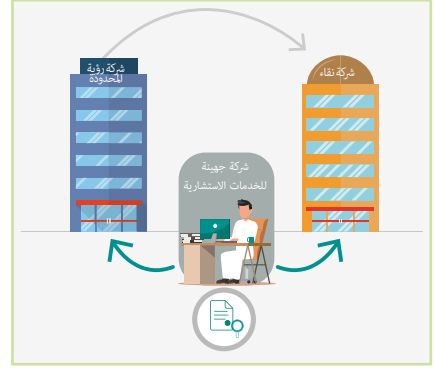
مثال ١: تضارب فعلي في المصالح

قامت شركة رؤية المحدودة بشراء أغلبية الحصص في شركة نقاء، وتملك شركة نقاء وسارة وهي مقيمة في شركة نقاء حصص أسهم في شركة رؤية. إذا كانت الصفقة ملائمة، في هذه الحالة، فقد تدفع عملية الاستحواذ أسعار شركة رؤية المحدودة إلى الارتفاع وبالتالي تستفيد سارة من ذلك. بالإضافة إلى ذلك، قد تتمكن سارة من الاطلاع على معلومات جوهرية 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، نظرًا لاحتمالية تحيّن سارة لمصالحها الشخصية رغم أنه يتعيّن عليها، من الناحية المثالية، الحرص على مصالح عميلها، وهو شركة نقاء. وعلى الرغم من احتمالية أن تتسم سارة بالنزاهة والموضوعية وتنحى مصالحها الشخصية جانبًا فيما يتعلق بعلاقتها المهنية، إلا أن هذا التضارب الفعلي في المصالح يشكل خطرًا يكفي لمنع تعيين سارة "للقيام بعملية التقييم أو مطالبته بالتصرف في حصتها قبل قبول التعاقد أو الامتناع عن التداول في الحساب لفترة انتظار محددة.



مثال ٢: تضارب في المصالح

هناك مثال آخر يوضح تضارب في المصالح، وهو عندما يتمكن المقيّم (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 جهينة للخدمات الاستشارية، تقديم المشورة لكل من شركة رؤية المحدودة وكذلك شركة نقاء، فهذا مثال على تضارب المصالح.



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

٣،١١،٢ 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 للمقيم (أو شركة التقييم) عدم المشاركة في عملية التقييم. إذا كان هناك تعارض مصالح فعلي أو محتمل، فينبغي ألا يتدخل المقيم (أو منشأة التقييم) في مهمة التقييم. أيّاً كان القرار الذي تم اتخاذه فلا ينبغي النظر للمقيم أو شركة التقييم (أو شركة التقييم) على أنه يضر بموضوعيتها. وتشير المبادئ الأساسية في ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم لمجلس معايير التقييم الدولية أن الموضوعية هي التأكد من أن الحكم المهني أو التجاري لا يتعارض مع تضارب المصالح أو التأثير أو التحيز غير المبرر.

٣،١١،٣ يشير ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم للهيئة في مادة (١)٢:

(١) «يلتزم المقيم بعدم التنازل عن الأحكام المهنية بسبب التحيز أو تعارض المصالح أو أي تأثير خارجي.

(٢) يحظر على المقيم أن يتصرف عن طرفين أو أكثر في المسألة نفسها إلا بموافقة خطية من الطرفين.

(٣) يجب أن يتخذ المقيم جميع الاحتياطات اللازمة لضمان عدم نشوء تعارض للمهام بين مصالح عملائه بعضهم البعض.»

٣،١١،٤ من الوسائل المُجدية لإدراك هذا الخطر أن يكشف فريق التعاقد عن جميع أوجه تضارب المصالح القائمة والمحتملة قبل قبول المشاركة في التقييم بحيث يمكن اتخاذ القرارات المناسبة فيما يتعلق بتوفير الفريق المناسب للمشروع أو قبوله أو رفضه في بعض الحالات الاستثنائية. حسب طبيعة تضارب المصالح، يمكن اتخاذ القرار بشأن قبول أو رفض التنازل.

٣،١١،٥ ميثاق سلوك المهنة في فقرة ٤،٩: «يمتنع المقيم فوراً عن القيام بأي عملية تقييم أو تقديم مشورة للجهات الحكومية والخاصة، وعلى وجه الخصوص السلطات القضائية ومؤسسات التمويل، لأي أصل محل التقييم له فيه مصلحة مباشرة أو غير مباشرة، وأن يفصح بوضوح عن أية ملكية له أو لأي أحد من أقربائه حتى الدرجة الثالثة لأي أصول ترتبط أو تتأثر بالأصول محل التقييم.»

٣،١١،٦ يمكن للمقيمين الذين يعملون عند عملائهم الامتثال لمعايير التقييم الدولية بشرط المحافظة على موضوعيتهم. في هذه الحالة يجب أن يتأكد المقيم من وجود الضوابط التي وضعها صاحب العمل. ويجب أن تعني هذه الضوابط أن المقيم لا يتعرض لأي ضغوطات من الإدارة حتى يتمكن من إجراء تقييمه بموضوعية.

٣,١١,٧ يمكن أيضاً التشكيك في موضوعية المقيم من خلال قبول الهدايا والمزايب والامتيازات الخاصة من العميل.

٣,١١,٨ وهناك حالات عديدة شككت فيها الجهات التنظيمية موضوعية المقيمين. وتعد المستندات الخطية هي الدليل القوي الذي تعتمد عليه السلطات لإثبات موضوعية المقيم.

٣,١١,٩ الموضوعية هي طريقة تفكير، بالإضافة إلى عمل المقيم بموضوعية، يجب أن ينظر الآخرين إلى المقيم على أنه شخص موضوعي.

انظر إلى الملحق (و) لتأكيد الاستقلالية;
انظر إلى ملحق ز للاطلاع على حالات تضارب المصالح ونموذج خطاب الموافقة الداخلية لاحتمال تضارب المصالح

٣.١٢ السرية

٣,١٢,١ كما ذكرنا سابقاً، يتعامل المقيمون مع معلومات سرية في تعاملاتهم. من المتطلبات الأخلاقية الأساسية أن تظل هذه المعلومات سرية. لذلك، لا ينبغي الكشف عن هذه المعلومات للآخرين دون موافقة مسبقة من العميل، أو كما هو مطلوب من قبل السلطات الحكومية. يحظر على المقيم استخدام المعلومات السرية المكتسبة نتيجة العلاقات المهنية لغرض شخصي أو لصالح طرف ثالث.

٣,١٢,٢ ميثاق سلوك المهنة في المادة ٤ (ج):

(١) «يلتزم المقيم 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 المقيم استخدام المعلومات السرية المكتسبة نتيجة العلاقات المهنية لغرض شخصي أو لصالح طرف ثالث.

(٣) يلتزم المقيم بالحفاظ على سرية المعلومات التي كشف عنها العملاء الفعليين أو المحتملين أو صاحب العمل.

(٤) يلتزم المقيم بالحفاظ على سرية المعلومات المكتسبة نتيجة العلاقات المهنية داخل وخارج المنشأة أو الشركة المكلفة.»

(٥) يلتزم المقيم باتخاذ الخطوات اللازمة لضمان أن مرؤوسيه ومستشاريه ومساعديه يلتزمون بالحفاظ على مبدأ السرية.

(٦) يلتزم المقيم بالاستمرار في الامتثال لمبدأ السرية حتى بعد انتهاء العلاقة بين المقيم والعميل أو صاحب العمل. يحق للمقيم استخدام الخبرة السابقة عندما يغير عمله أو يكتسب عميل جديد. ولا يحق للمقيم استخدام أو الإفصاح عن أي معلومات سرية حصل عليها من أي علاقة مهنية أو تجارية سابقة.

٣,١٢,٣ يتعهد المقيم أمام العميل في حالة التعامل مع معلومات سرية باتباع احتياطات مناسبة للحفاظ على سرية المعلومات التي يفصح عنها العميل. يجب أن تنص اتفاقيات وعقود التعاقد على بنود تناول السرية وتصف ممارسة المقيم حسب قواعد السرية.

٣,١٢,٤ قد يتمسك العملاء بفكرة إبرام اتفاقية عدم الإفصاح كي يلزموا المقيم بضرورة الحفاظ على السرية. وفيما يلي بعض القواعد التي يجب اتباعها فيما يتعلق بالحفاظ على أسرار العميل:

٣,١٢,٣ 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 التعاقد على بنود تتناول السرية وتصف ممارسة المقيم حسب قواعد السرية.

٣,١٢,٤ قد يتمسك العملاء بفكرة إبرام اتفاقية عدم الإفصاح كي يلزموا المقيّم بضرورة الحفاظ على السرية. وفيما يلي بعض القواعد التي يجب اتباعها فيما يتعلق بالحفاظ على أسرار العميل:

٣,١٢,٥ يجب على المقيمين ضمان أمن مكان العمل مثل الحفاظ على استخدام جدار الحماية المناسب والأنظمة الأمنية على خادم الشركة وأجهزتها.

٣,١٢,٥,١ ينبغي أن يستخدم المقيّمون كلمات مشفرة عندما يتعلق الأمر بالعملاء الرئيسيين الخاضعين للتقييم وعندما يتعلق الأمر بالمشروع ككل.

٣,١٢,٥,٢ ينبغي أن يناقش المقيّمون المعلومات السرية داخل قاعات الاجتماعات المغلقة أو قاعات الاجتماعات المخصصة بدلاً من مناقشتها في الأماكن العامة أمام العاملين أو المارة.

٣,١٢,٥,٣ ينبغي أن يناقش المقيّمون المعلومات السرية داخل قاعات الاجتماعات المغلقة أو قاعات الاجتماعات المخصصة بدلاً من مناقشتها في الأماكن العامة أمام العاملين أو المارة.

٣,١٢,٥,٤ ينبغي عدم ترك أي مواد تحتوي على معلومات سرية على المكاتب أو في أدراج مفتوحة أو حتى إظهارها على شاشة الهاتف الجوال.

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

٣.١٣ القيود المفروضة على الالتزامات:

٣,١٣,١ يجب على المقيم تحديد الالتزامات التي يجب أن تتحملها الشركة / المقيم. وهذا يمكن أن يوفر حماية إذا قدم العميل مطالبات ناجحة ضد المقيم.

٣,١٣,٢ وهذا مهم جداً لأن بقاء الالتزامات غير محددة يعرض الشركة لالتزامات غير محدودة. وتحدد مثل هذه القيود في خطاب التعاقد.

٣.١٤ التخطيط للعمل

٣,١٤,١ تتطلب الخطة الفعالة ما يلي:

٣,١٤,١,١ فهم تعليمات العميل.

٣,١٤,١,٢ تحديد الأمور ذات الصلة من خلال الاجتماعات الأولية التي تُعقد مع العميل والشركة المعنية.

٣,١٤,١,٣ تقييم مصادر المعلومات المتاحة الأخرى التي قد تساعد في عملية التخطيط.

- ٣,١٤,٢ يتسنى للمقيم في مرحلة التخطيط إعداد أبحاث محددة وذلك لضيق الوقت. ومع ذلك، قد تؤخذ إجراءات البحث الأولى التالية في الاعتبار خلال مرحلة التخطيط وفقاً لمتطلبات السرية:
- ٣,١٤,٢,١ يُطلب من العميل تقديم أي معلومات قد تكون مفيدة في التخطيط الأولي.
- ٣,١٤,٢,٢ إجراء بحث على وسائل الإعلام.
- ٣,١٤,٢,٣ مراجعة تقارير السوق أو القطاع وتقارير الوسطاء وبيانات المنافسين.
- ٣,١٤,٢,٤ مراجعة تقارير السوق أو المجال وتقارير الوسطاء (إذا كانت شركة عامة) ومعلومات المنافسين.

٣,١٤,٣ 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. يمكن إجراء بحث إضافي أثناء التعاقد ويجب توثيق النتائج الرئيسية. من المحتمل أن يتم جمع المعلومات طوال مهمة التقييم.

- ٣,١٤,٤ يجب أن يأخذ المقيم بعين الاعتبار المسائل الواردة أدناه عند البدء في عملية التخطيط:
- ٣,١٤,٤,١ لا يُعتبر إعداد خطة مكتوبة شرطاً إلزامياً في كل عمليات التقييم، ومع ذلك، تعد طريقة فعالة لتبليغ أسلوب التخطيط لفريق التقييم وتعتبر كقائمة تدقيق للخطوات المقرر تنفيذها.
- ٣,١٤,٤,٢ يجب إعداد خطط لتنفيذ إدارة المخاطر على النحو المحدد مسبقاً وتوثيقها فيما يتعلق بكافة عمليات التقييم عالية المخاطر. هذه نقطة بداية مناسبة لوثيقة التخطيط ويمكن إضافتها عند الحصول على مزيد من المعلومات.
- ٣,١٤,٤,٣ ينبغي أن توضح وثيقة التخطيط أساسيات التقييم الأربعة:
- (A) لماذا يُجرى التقييم؟
- (B) ما هو الأصل محل التقييم؟
- (C) متى تاريخ التقييم؟
- (D) أسس القيمة

٣,١٤,٥ يعتمد حجم الخطة المكتوبة وتفصيلها على حجم عملية التقييم ودرجة تعقيدها؛ ففي حالة القيام بعملية تقييم صغيرة الحجم وأقل تعقيداً، قد يتم إرسال الخطة في رسالة إلكترونية قصيرة إلى فريق التعاقد.

٣,١٤,٦ 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.

- ٣,١٤,٧ قد تشمل الخطة المكتوبة العناصر التالية:
- ٣,١٤,٧,١ المعلومات الرئيسية عن المشروع، بما في ذلك النتائج الأساسية الواردة في البحث الأولي.
- ٣,١٤,٧,٢ تأكيد نطاق العمل
- ٣,١٤,٧,٣ تحديد فريق التقييم وأدواره ومسؤولياته المتعلقة بكل مسار عمل.
- ٣,١٤,٧,٤ الجدول الزمني لإنجاز عملية التقييم والذي يتضمن التواريخ المرجعية الرئيسية لكل مسار عمل.
- ٣,١٤,٧,٥ تقدير ميزانية الوقت أو التكلفة لكل مسار عمل.
- ٣,١٤,٧,٦ مجالات المخاطر والحساسية الرئيسية المتعلقة بالمشروع.
- ٣,١٤,٧,٧ المعلومات الإدارية المفيدة (على سبيل المثال، معلومات الاتصال بالعميل، معلومات الاتصال بفريق التعاقد، وغيرها).

٣,١٥,١ يصف نطاق العمل الشروط الأساسية لمهمة التقييم مثل: الأصل محل التقييم، والغرض من التقييم، ومسؤولية الأطراف المتعلقة بمهمة التقييم. يقدم المعيار ١٠١ من معايير التقييم الدولية المعيار والمتطلبات العامة لنطاق العمل، وبالإضافة للتغييرات على نطاق العمل بمرور الوقت.

٣,١٥,٢ ينبغي الاتفاق على نطاق العمل كتابةً في اتفاقية التعاقد أو خطاب التعاقد. يجب إدراج جميع الخطوات اللازمة لمهمة التقييم في مرحلة التخطيط.

٣,١٥,٣ ينبغي إرسال نطاق العمل إلى العميل المشارك في أقرب وقت ممكن وقبل إنهاء المهمة. تتطلب معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ إدراج نطاق العمل شاملاً التالي إذا كانت مهمة التقييم ممثلة للمعايير:

- هوية المقيّم.
- تحديد هوية العميل أو العملاء.
- هوية المستخدمين المستهدفين.
- الشركة أو حصتها التي تخضع للتقييم.
- عملة التقييم.
- الغرض من التقييم (لماذا).
- أساس أو أسس القيمة المستخدمة (أساس القيمة).
- تاريخ التقييم (متى).
- طبيعة ومدى حجم عمل المقيم والقيود المفروضة عليه.
- طبيعة ومصدر المعلومات التي يعتمد عليها المقيم.
- الافتراضات الهامة أو الخاصة (افتراض حقائق تختلف عن تلك الموجودة في تاريخ التقييم).
- نوع التقرير الذي يجري إعداده.
- القيود على الاستخدام أو التوزيع أو النشر.
- إعداد التقييم وفقاً لمعايير التقييم الدولية وأن المقيم سيقوم بمدى ملاءمة جميع المدخلات الهامة.

٣,١٥,٤ إذا لم تُذكر النقاط المذكورة أعلاه إلى العميل بالقرب من بداية المهمة (ويتم تحديثها إذا لزم الأمر أثناء استمرارها)، فلا يمكن ذكر التقييم والتقرير ذي الصلة على أنهما متوافقان مع معايير التقييم الدولية.

٣,١٥,٥ يجب توضيح طبيعة أي خروج عن معايير التقييم الدولية. الخروج عن المعايير هي حالة يجب فيها اتباع متطلبات تشريعية أو تنظيمية أو غيرها من المتطلبات الرسمية التي تختلف عن متطلبات معايير التقييم الدولية ولها الأسبقية على متطلبات معايير التقييم الدولية.

٣.١٦ الأهمية ومجالات الخطر:

- ٣,١٦,١ تعتبر المدخلات أو الافتراضات أساسية أو مهمة إذا كان متوقع أن يؤثر التأثير على التقييم على آراء مستخدمي التقييم. تصدر الأحكام المتعلقة بالأهمية في ظل ارتباط التقييم العام وتناثر بحجم وطبيعة الأصل محل البحث.
- ٣,١٦,٢ 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.
- ٣,١٦,٣ بعد ذلك، ينبغي على المقيّم تركيز موارده على مجالات العمل هذه حيث من المحتمل أن يكون لها التأثير الأكبر على استنتاجات التقييم.
- ٣,١٦,٤ تتمثل المخاطر ضمن مهمة التقييم في أن نتيجة التقييم تكون بشكل أساسي أو جوهري أعلى أو أقل من التقييم المناسب. ينبغي على المقيّم توثيق الخطوات المتخذة للتخفيف من مخاطر الأساسية للبيانات غير الصحيحة. وتشمل الخطوات المتخذة ما يلي:
- ٣,١٦,٤,١ تحديد أولويات الحالات التي من المحتمل أن تتطلب دراسة مفصلة أو مناقشة، بحيث تنكشف الحالات الرئيسية في وقت مبكر ويكون هناك وقت كافٍ لحل الحالات المعقدة،
- ٣,١٦,٤,٢ 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 تحديًا أو أهمية؛
- ٣,١٦,٤,٣ ضمان توافر موظفين يتمتعون بما يكفي من المهارات والخبرات في المناطق شديدة الخطورة.
- ٣,١٦,٥ سيختلف تحديد الشيء الهام والجوهري بحسب آراء المقيم وطبيعة العمل. وفي هذا السياق من المهم التذكير بتعريف ما هو الشيء الجوهري أو الهام.

٣.١٧ متطلبات منتج العمل والجدول الزمني.

- ٣,١٧,١ يجب أن يفهم المقيّم الطريقة التي يتوقع العميل من خلالها أن يقوم المقيّم بالإبلاغ عن النتائج أو إصدار منتج العمل (ما في ذلك التقارير المرحلية عن النتائج المؤقتة والتقارير النهائية) وذلك في مرحلة التخطيط،
- ٣,١٧,٢ قد يكون من المناسب إعداد نماذج تقارير مختصرة أو منتج عمل في مرحلة مبكرة لتأكيد متطلبات العميل أو لمساعدة المقيّم للتأكد من أنها تلبى جميع متطلبات نطاق العمل، و
- ٣,١٧,٣ في مرحلة التخطيط، ينبغي على المقيّم فهم الجدول الزمني المتوقع لتلقي المعلومات المطلوبة لاكمال كل مرحلة من العمل.
- ٣,١٧,٤ قد يكون من المفيد جدًا للعملاء تقديم تحديثًا منتظمًا للتقدم في العمل. حيث أن العملاء قد يشعرون بالقلق بعدم الالتزام بالجدول الزمني إذا لم يتم إبلاغهم بمدى التقدم.

- ٣,١٧,٥ يُنصح بإصدار مسودة نهائية لتقرير التقييم للعميل قبل الانتهاء ليسمح له بمراجعة التحليل والتأكد من أنه قد فهم جميع الحقائق والافتراضات وأي مدخلات يرغب في تقديمها وأخذها بالاعتبار.
- ٣,١٧,٥,١ هذا ليس بهدف السعي للحصول على موافقة العميل على استنتاجات التقييم - الأحكام الواردة في التقرير تعود في النهاية إلى المقيّم.
- ٣,١٧,٥,٢ إذ أن الهدف من مراجعة العميل هو التأكد من دقة المعلومات المقدمة في التقرير.
- ٣,١٧,٦ ونظرًا لذلك، ينبغي أن يتيح الجدول الزمني وقتًا للعميل لمراجعة التقرير للتأكد من مدى دقته.

٣.١٨ إعداد الخطة

- ٣,١٨,١ ينبغي على المقيم أن يفهم بوضوح ما 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:
- ٣,١٨,١,١ نوع وتوقيت منتج العمل بما ذلك الجدول الزمني للتقارير المرحلية عن النتائج المؤقتة والتقارير النهائية
- ٣,١٨,١,٢ نوع وتوقيت العمليات والإجراءات التي سيتم تنفيذها (والموارد اللازمة للقيام بهذه الأنشطة).
- ٣,١٨,١,٣ نوع وتوقيت المعلومات التي يقدمها العميل أو أطراف أخرى.
- ٣,١٨,١,٤ الميزانية المقدرة للتكاليف.
- ٣,١٨,١,٥ تعيين خبراء وأخصائي التقييم للمشاركة في المشاريع الكبيرة.
- ٣,١٨,٢ غالبًا ما تؤدي عملية التخطيط إلى تقسيم عملية التعاقد الشاملة إلى عدد من مسارات عمل منفصلة (لكنها ذات صلة)، يجب إبلاغ جميع أعضاء الفريق بالأسلوب المخطط لكي يتسنى لهم فهم سياق العمل وأهمية النتائج.
- ٣,١٨,٣ يجب أن تكون الإجراءات التي سيقوم المقيّم بتنفيذها موضحة ضمن النطاق. إذا كانت هناك خدمات إضافية مطلوبة من جانب العميل (مثل 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 أيضًا.

٣.١٩ الاستثناءات

- ٣,١٩,١ في حين أنه من المهم تحديد مسؤولية المقيّم، إلا أنه من الضروري أيضًا الإشارة إلى الاستثناءات من نطاق العمل بالإضافة إلى التحذيرات والقيود والشروط والأحكام التي من شأنها أن تحكم مسألة التنفيذ العام لعملية التعاقد. فيما يلي بعض الاستثناءات العادية التي يجب على المقيّم أخذها في الحسبان مع توضيحها إلى العملاء:
- ٣,١٩,١,١ إعداد التوقعات (ما لم يكن متوقعًا صراحة في نطاق العمل)
- ٣,١٩,١,٢ مراجعة القوائم المالية ومعلومات نظم المعلومات الإدارية المقدمة من قبل العميل أو التحقق من صحتها.

٣,٢٠,١

قد تكون هناك افتراضات محددة تتعلق بالأصل محل التقييم التي يجب على المقيّم أخذها بعين الاعتبار. ٣,٢٠,١,١ 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 مدرجًا بالفعل في خطة العمل.

مثال:

«شاركنا في تقييم شركة أكبر المحدودة في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧ (تاريخ التقييم) بناءً على القوائم المالية الخاصة بالشركة المذكورة آنفًا 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. تزاول 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 للفترة 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»

٣,٢٠,٢

الافتراضات هي جزء لا يتجزأ من عملية التقييم للمنشآت الاقتصادية. سيحتاج المقيّم إلى وضع افتراضات للتدفقات النقدية المستقبلية المحتملة للمنشأة، والفئة المحتملة من المشاركين في السوق الذين سيكونون مستعدين لشراء الأصل ذي العلاقة، ومسائل أخرى مختلفة.

٣,٢٠,٣

تختلف الافتراضات الخاصة عن الافتراضات العادية:
(A) الافتراض الخاص هو افتراض حقائق تختلف عن تلك الموجودة في تاريخ التقييم.

٣,٢٠,٤

سيذكر لاحقاً من هذا الدليل مثال على الافتراضات الخاصة.

٣.٢١ التقرير والمخرجات الأخرى

٣,٢١,١

المخرجات المتوقعة من عملية التعاقد، بما في ذلك تنسيق إعدادها وطريقة تبليغها بطريقة متفق عليها مع العميل.

٣,٢١,٢

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

٣,٢١,٣

عادة يكون المخرَج من عملية تقييم العمل هو تقرير بشأن تقييم الأصل اعتباراً من تاريخ التقييم. ويجب الإشارة إذا كان سيتم مشاركة التقرير كنسخة مطبوعة أو إلكترونية أو كلاهما.

٣,٢١,٤ عادة حسابات التقييم ومنتجات العمل المحررة بصيغة Excel (إكسيل) هي أوراق عمل للمقيّم وملكيته الفكرية. ويحظر مشاركة المواد سالفة الذكر مع العميل ما لم يجرِ الاتفاق على خلاف ذلك. وبالتالي من الأفضل أن نذكر أن الملفات القابلة للتحرير التي أعدها المقيّم للوصول إلى التقييم لن يتم مشاركتها مع العميل.

٣,٢١,٥ على الرغم من أن مستندات الملفات المختلفة للمقيم تتعلق به فقط، إلا أنه ينبغي تضمين معلومات كافية في التقرير حتى يتمكن المقيم المستقل الذي لديه حق الاطلاع إلى التقرير فقط، من مراجعة التقرير والحسابات المختلفة التي تم إجراؤها للوصول إلى استنتاج نهائي.

٣,٢١,٦ 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.

٣,٢١,٧ 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 واضحًا للعميل والمقيّم.

٣,٢١,٨ 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.

٣,٢١,٩ 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.

٣,٢١,١٠ بالإضافة إلى جميع المعلومات المذكورة أعلاه، فإن أي ميزة خاصة تنطبق على التقييم المعلوم وقت إجراء عملية التعاقد يجب أن تشكل أيضًا جزءًا من وثيقة النطاق. وبالتالي، تصبح وثيقة نطاق العمل نقطة البداية لتوثيق جميع عمليات إدارة وتنفيذ التعاقد.

٣.٢٢ الجداول الزمنية

٣,٢٢,١ بمجرد تحديد نطاق العمل بوضوح، فإن النطاق التالي الذي يجب الاتفاق عليه هو الجدول الزمني. قد يكون ذلك صعبًا لأن الكثير ينظرون إلى التقييم على أنه يتسم بطابع منهجي إلى حد ما، وأولئك الذين يقللون من شأن الوقت والجهد والتحليل اللازم للشروع فيه.

٣,٢٢,٢ من الضروري وضع جداول زمنية تتسم بالواقعية ويمكن تحقيقها وتكون متناسبة مع مدى العمل المعني. لهذا الغرض، يعتبر دائمًا إعداد خطة عمل مؤشرًا جيدًا للشروع في التنفيذ. ويتمثل ذلك في تحديد مسارات وأنشطة تدفق العمل، وتقدير الوقت اللازم لكل نشاط، وتحديد المراحل والاحتياطات للتأخيرات في كل مستوى.

٣,٢٢,٣ 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.

٣,٢٢,٤ من المهم أيضًا ملاحظة أن الإطار الزمني اللازم لإجراء تقييم للأصل محل التقييم يتوقف على مدى التعقيد ومستوى التفصيل، وحجم المعلومات المتاحة، فضلًا عن المعلومات المتوفرة لدى إدارة الشركة. فعلى سبيل المثال، عادة ما تستغرق البحوث والتحليلات الخاصة بشركة عامة محدودة وقتًا أقل من شركة خاصة محدودة حيث إن معظم المعلومات الأساسية ستكون متاحة بسهولة. ولذلك، فإن الجدول الزمني ليس نموذجًا ويلزم تخصيصه على أساس كل حالة على حدة.

٣,٢٢,٥ بمجرد تقدير إجمالي الساعات المطلوبة، يجب التفاوض على الجدول الزمني والموافقة عليه.

٣,٢٢,٦ اعتمادًا على متطلبات العميل فيما يتعلق بالجدول الزمني، يجوز للمقيّم اختيار أعضاء ذو خبرة عالية (مدراء) أو متوسطي الخبرة أو مبتدئين للمشاركة في عملية التعاقد حيث توجد مفاضلة بين المهارات والخبرة مقابل تكلفة استقطاب المزيد من أعضاء الفريق ذو الخبرة العالية.

٣,٢٢,٧ كما ذكر سابقًا، يجب إعطاء العميل وقتًا لمراجعة مسودة التقرير للتأكد من أن الحقائق المذكورة بشكل صحيح وفقًا لفهمه. لذلك في هذه الخطوة يجب تضمين الوقت في الخطة.

نموذج خطة العمل الإرشادية:

Activity	Workstream	Total # of man-hours	Day1	Day2	Day3	Day4	Day5	Day6	Day7	Day8	Day9	Day10	Day11	Day12	Day13	Day14	Day15
Kick-off & receipt of data	Kick-off	35.0															
Research & peer-group analysis	Reserch	42.0															
Analysis of data, identification of data gaps	Reserch	20.0															
Receipt of additional data/clarifications	Reserch	18.0															
Further analysis & draft valuation	Reserch	24.0															
Internal revies	Reviews	16.0															
Discussion of draft valuation with client	Reviews	12.0															
Receipt of additional data/clarifications	Changes	20.0															
Changes & finalisation of valuation	Changes	30.0															
Discussion & closure of valuation numbers	Changes	15.0															
Report Preparation & delivery	Delivery	40.0															
Total		272.0															

٣.٢٣ حساب الأتعاب

٣,٢٣,١ في حين أنه لا يوجد أسلوب 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 للتعاقدات المماثلة مع عملاء آخرين أو التعاقدات السابقة مع نفس العميل).

٣,٢٣,٢ بمجرد تقدير الجهود التقريبية المطلوبة بشأن عملية التعاقد، يتعين تخصيصها على مستويات مختلفة لأن وأجر الساعة لأحد أعضاء الفريق المبتدئ سيكون أقل نسبيًا عن معدل عضو خبير.

٣,٢٣,٣ في كثير من الأحيان، يتم ترسية التعاقدات في مناقصات تنافسية حيث يفوز مقدم العرض أو المقيّم الذي يقدم أقل عرض أسعار. بتنفيذ التعاقد وفي مثل هذه الحالات، يتعين على المقيم في سبيل الفوز بالتعاقد 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، كما يجب أن تهتم عملية تقدير الجهود والأتعاب بالجدول الزمنية الواقعية دون المساس بالجودة.

٣,٢٣,٤ لا ينبغي النظر في أي شكل من أشكال الرسوم التي تتوقف على إجراء معاملة أو أي حدث آخر. يمكن أن تضر هذه الرسوم بموضوعية المقيّم أو الطريقة التي ينظر بها الأطراف الأخرى إلى موضوعية المقيّم.

٣,٢٣,٥ تُعد فواتير الأتعاب على أساس مرحلي، بدلاً من إعدادها حال انتهاء التعاقد، كما يتم دفع بعضها مسبقاً.

٣,٢٣,٦ يجب كذلك أن يوضح عرض الأتعاب من يتعين عليه تحمل أي مصروفات عرضية أو نثرية - سواء كان المقيّم أو العميل هما من يتحملا 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.

٣.٢٤ العرض

٣,٢٤,١ يبدأ العميل بتقديم العروض؛ وهي مطلوبة في العموم باعتبارها جزءاً من عملية مخصصة لمنح تنفيذ عمليات التقييم، وعادة ما تتم في إطار مناقصات تنافسية.

٣,٢٤,٢ يتم إعداد العروض استجابة لمتطلبات العميل.

٣,٢٤,٣ قد تكون العروض في بعض الأحيان ذات صيغة محددة ومنصوص عليها والتي يتعين على جميع مقيمي المناقصات اتباعها.

٣,٢٤,٤ بموجب العروض، عادة ما يملّي العميل الشروط الرئيسية لتنفيذ المهمة (بمجرد الفوز بها) مع اتاحة القليل من المرونة (أو عدم اتاحتها) للمقيم لتعديل تلك الشروط.

٣,٢٤,٥ تبدأ عملية المناقصة التنافسية لتقييم عمل أو مشروع بمراسة طلب العرض (مراسة الشروط والمواصفات). وتدعو الجهات الحكومية أو الشركات المتعاقدة المقيمين إلى طرح عروضهم للتقييم، ومن ثم بعد الانتهاء من الفحص يتم اختيار وتحديد المقيّم. عادة ما تتطلب مراسة الشرط والمواصفات تقديم ما يلي:

٣,٢٤,٥,١ خطاب نوايا يوضح هدف المقيّم ومصطلحه المنشودة وراء تقديم الخدمات المطلوبة.

٣,٢٤,٥,٢ عروض فنية ومالية باعتبارها جزءاً من عملية تقديم العطاءات.

٣,٢٤,٦ العرض الفني

٣,٢٤,٦,١ يوضح العرض الفني الكفاءات الفنية التي يمتلكها الفريق، ويوضح لماذا المقيم كفاءاً للتقييم.

٣,٢٤,٦,٢ يجب أن يشمل العرض الفني ما يلي:

(A) وثيقة نطاق أو مذكرة عملية من شأنها أن تحدد الخطوات الرئيسية التي سيؤديها المقيّم على اعتبار أنها جزءاً من التقييم، وكذلك تحديد المحتويات والاستثناءات الرئيسية والمخرجات في إطار عملية التعاقد.

(B) سيرة ذاتية مهنية لأعضاء فريق التعاقد مع إبراز الخلفية التعليمية والمؤهلات والخبرات التي يتمتعون بها، فضلاً عن دورهم المقترح في المهمة.

(C) معلومات بشأن دراسات الحالة والبيانات الحالية والسابقة المتعلقة بعمليات التعاقد المنجزة (والمراجع

بناءً على الطلب).

العرض المالي ٣,٢٤,٧

٣,٢٤,٧,١ يشمل العرض المالي تفصيل الدرجة الوظيفية للموظفين والوقت والتكلفة.

٣,٢٤,٧,٢ إذا كان التعاقد يتألف من أنشطة مختلفة، قد يتطلب العرض المالي إجراء تسعيراً منفصلاً لكل نشاط. يجوز للعميل في بعض الحالات أن يقرر إسناد أجزاء من التعاقد لعدة مقيمين اعتماداً على الكفاءة الفنية والقيود الزمنية في بعض الحالات، قد يقرر العميل منح أجزاء من المشاركة لمقيمين مختلفين اعتماداً على الكفاءة الفنية والقيود الزمنية،

٣,٢٤,٧,٣ يتعين أن يوضح العرض المالي ما يلي:

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

٣,٢٤,٨ يتضمن العرض جميع العناصر المذكورة أعلاه، ولكن قد لا يتعين إعدادها وتقديمها بشكل منفصل أو اتباع صيغة موحدة. يجوز للمقيّم أن يُعد عرضاً شاملاً يتضمن جميع التفاصيل التالية:

٣,٢٤,٨,١ القيمة المقترحة التي تبرز الخبرات في المجال.

٣,٢٤,٨,٢ الكفاءة الفنية.

٣,٢٤,٨,٣ نطاق الخدمات المعروضة.

٣,٢٤,٨,٤ المخرجات الرئيسية.

٣,٢٤,٨,٥ الخطوات التي يتعين القيام بها وعملية التقييم الواجب اتباعها.

٣,٢٤,٨,٦ نقاط القوة لدى الفريق - الخبرة والمهارات الأساسية.

٣,٢٤,٨,٧ البيانات السابقة ودراسات الحالة.

٣,٢٤,٨,٨ عرض الأتعاب.

٣,٢٤,٩ 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 استناداً إلى اتفاقيات العلامات التجارية والتسويق الداخلية.

٣.٢٥ خطاب التعاقد

٣,٢٥,١ مقدمة

٣,٢٥,١,١ خطاب التعاقد هو اتفاق رسمي بين العميل والمقيّم، يجب أن يوقع عليه الطرفان قبل بدء عملية التعاقد رسمياً.

٣,٢٥,١,٢ ينص الخطاب على أحكام وشروط عملية التعاقد، ويركز في المقام الأول على نطاق التعاقد ومعلومات العميل، والمتطلبات والتوقيت، وتاريخ التقييم، وما إلى ذلك، والمبالغ المالية المقدرة للمقيّم نظير الخدمات التي يتم تقديمها، فضلاً عن مسؤوليات والتزامات كل طرف من الأطراف المعنية.

٣,٢٥,١,٣ يحدد خطاب التعاقد 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.

٣,٢٥,٢,١ تتضمن المحتويات الواردة في خطاب التعاقد النموذجي ما يلي:

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

(B) الخدمة التي سيتم تقديمها: يصف ذلك طبيعة الخدمة التي يتعين تقديمها (أي التقييم).

(C) غرض التقييم: ذكر السبب وراء احتياج العميل إلى التقييم.

(D) معلومات أساسية: وصف مختصر للمنشأة أو الأصل محل التقييم والعلاقة مع العميل.

(E) نطاق العمل: يحدد النطاق مواصفات العمل التي يتعين على المقيّم الاضطلاع بها وذلك فيما يتعلق

بعملية التعاقد.

(F) يمكن أن يشمل أيضاً نطاق العمل الأسس التي سيتم إجراء التقييم بناءً عليها.

(G) حدود نطاق الخدمات: يجب تحديد أي قيود أو ضوابط بشأن تحليل التقييم، أو معانيته، أو الاستفسارات

المتعلقة به. يساعد هذا التحديد على ضمان انعدام وجود أي غموض في وقت لاحق، أثناء التعاقد أو بعده

وذلك فيما يتعلق بالعمل المنجز والذي لم يتم إنجازه؛

(H) تداول التقرير: يوضح هذا القسم الأطراف التي سيتم توزيع تقرير التقييم عليها دون الحصول على إذن

المقيم أو موافقته؛

(I) المواعيد النهائية أو الجدول الزمني: يوضح هذا القسم التاريخ المتوقع لإصدار المسودة والتقارير النهائية.

ينص هذا القسم أيضاً على القيود التي تكون حال إنجاز التعاقد متوقعة على توفير البيانات من جانب

العميل.

(J) مسؤوليات المقيّم: يوضح هذا القسم مسؤولية المقيّم 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).

(K) الأتعاب: يوضح هذا القسم المبالغ المالية المتفق عليها بين العميل والمقيّم. ويشمل ذلك أي مصروفات

إضافية وتكاليف سارية يجب أن يتحملها العميل وكذا الشروط والأحكام المتعلقة بتلك المصروفات. كما قد

يوضح ذلك القسم الأحكام والجدول الزمني وطريقة الدفع.

(L) مسؤوليات المقيّم: يوضح هذا القسم مسؤولية المقيّمين تجاه عملائهم لضمان المهارة والرعاية المعقولة

والتسليم في الوقت المناسب.

(M) مسؤوليات العميل: يوضح هذا القسم مسؤولية العميل المتعلقة بضمان تقديم المعلومات في الوقت

المحدد وضمان دقتها وحصول موظفي الإدارة على الدعم في الوقت المناسبة.

(N) عرض النتائج: يوضح هذا القسم الوسيلة التي يمكن من خلالها للمقيّم أن يقدم تقرير التقييم والمحتويات

الشاملة للتقرير.

(O) 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 تم الحصول على إذن من المقيم؛

(P) القيود المفروضة على الالتزامات: يحدد هذا القسم القيود المفروضة على الالتزامات التي يجب أن يدفعها

المقيّم إلى عميل أو أطراف أخرى بسبب النزاعات القانونية الناشئة عن التعاقد. كما أنه يحدد قيمة الالتزام

الواجب دفعه، ويحدد فترة الالتزام؛ تقتضي القيود المفروضة على قسم الالتزامات النص على أحكام تعويض

العميل المتعلقة بالتعاقد في حال تورط المقيم في أي نزاعات قانونية.

(Q) التقاضي وتسوية النزاعات: يحدد هذا القسم آلية حل أي نزاع قد ينشأ بين العميل والمقيّم. 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 التعاقد.

٣.٢٦ اتفاقية اتحاد شركات (الكونسورتيوم)

٣,٢٦,١ يقدم المقيّم خدمات التقييم أحياناً كجزء من اتحاد الشركات (كونسورتيوم) للعميل.

٣,٢٦,٢ يجب أن يفى الاتفاق بين الاتحاد والعميل بالحد الأدنى لمعايير خطابات التعاقد 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 التعاقد أحكاماً بشأن التعويض والمخاطر المرتبطة اتفاقية تنظيم الاتحاد، وعند الاقتضاء، وتُدرج هذه الأحكام بناءً على مشورة المستشار القانوني.

٣,٢٦,٢,١ النطاق ومنتجات العمل: ينبغي تحديد نطاق الخدمات ومنتجات العمل لكل عضو في الاتحاد.

٣,٢٦,٢,٢ 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.

٣,٢٦,٢,٣ 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؛

٣,٢٦,٢,٤ 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، وبقدر العميل كذلك بعدم وجود علاقة وكالة بين الشركة العضو التابعة للمقيّم وأي كيان آخر تابع للمقيّم.

٣,٢٦,٢,٥ إخطار بالإنهاء / 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.

٣,٢٦,٢,٦ 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؛

٣,٢٦,٢,٧ يجب أن تتضمن الاتفاقية المبرمة بين أعضاء الاتحاد الأحكام التالية:

(A) الأصل والغرض: يتعين على نحو دقيق تحديد الأصل والغرض وراء تشكيل الاتحاد.

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

(C) 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 التعاقد (المشروع).

(D) ينبغي أيضاً إدراج الجزاءات اللازمة في حالات انتهاك العقد من جانب أي عضو في الاتحاد، مثل الاستبعاد من الاتحاد والالتزام بدفع التكاليف المتزايدة

(E) 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.

- (F) 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.
- (G) اتخاذ القرارات: يتعين الاتفاق على ما إذا كانت القرارات الداخلية للاتحاد ينبغي اتخاذها والبت فيها بالإجماع أو بالأغلبية
- (H) 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.
- (I) 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. إذا قام بها العضو الأساسي، فما هي عملية الدفع لبقية الأعضاء؟ هل يمكن للعضو الرئيسي أن يتقاضى علاوة على رسوم الأعضاء؟
- (J) 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 التعاقد.
- (K) 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.
- (L) لا يوجد وكيل أو شراكة: أعضاء الاتحاد هم متعاقدون مستقلون وليسوا وكلاء لبعضهم البعض.
- (M) الاستقلالية: يقر عضو الاتحاد أن المبالغ المتوقعة الحصول عليها في إطار علاقة العمل لا تتجاوز 5% من إجمالي الإيرادات السنوية لعضو الاتحاد.
- (N) الحصرية أو عدم التنافس: ينبغي النظر في إدراج بند الحصرية أو عدم التنافس.
- (O) 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.
- (P) ينبغي أيضاً تحديد تاريخ انتهاء أو حدث دافع لإنهاء اتفاقية الاتحاد.
- (Q) 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.
- (R) التأمين: تحديد كيفية تنفيذ إجراءات التأمين على الاتحاد، والجهة التي ستشرف على إدارة الأنشطة المتعلقة بالتأمين.



4

أسس ومستويات القيمة

٤,١,١ قد تملك الأصول قيم مختلفة بناءً على أساس القيمة المستخدمة. وقد يتأثر اختيار أساس القيمة أو يتحدد على اختيار المقيّم للطرق والمدخلات والافتراضات والرأي النهائي للقيمة.

٤,١,٢ أساس القيمة المستخدم في التقارير المالية وفقاً للمعيار ١٣ المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية هو القيمة العادلة. وتعريفها هو: «السعر الذي يتم الحصول عليه من بيع أصل أو دفعه لنقل التزام في صفقة منظمة بين المشاركين في السوق في تاريخ القياس.»

٤,١,٣ وأسس معايير التقييم الدولية الستة هي: ومعرفة في قائمة المصطلحات

٤,١,٤ القيمة السوقية: «المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار.»

٤,١,٤,١ القيمة السوقية هي أكثر أساس يستخدم للقيمة وفق معايير التقييم الدولية. تحلل معايير التقييم الدولية الكلمات المذكورة أعلاه وتقدم شرحاً إضافياً لمعنى العبارات المختلفة في التعريف.

٤,١,٤,٢ تتشابه المفاهيم ضمن القيمة السوقية كأساس للقيمة إلى حد كبير مع تعريف القيمة العادلة في المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم ١٣.

٤,١,٤,٣ وبهدف تحديد القيمة السوقية ينبغي تخيل صفقة افتراضية. وتكون تلك الصفقة بين طرفين مجهولين. مع تجاهل حقيقة البائع والمشتري الواقعيين.

٤,١,٤,٤ لا تشمل القيمة السوقية على القيمة المتاحة لمالك أو مشتري معين إذا لم تكن هذه القيمة متاحة لمشاركين آخرين في السوق. المشاركون في السوق هم جميع الأفراد أو الشركات الذين يمكن أن يكونوا مشترين محتملين للأصل. والافتراض هو وجود مشتر راغب وليس مشتر راغب محدد.

٤,١,٤,٥ وتتكون القيمة السوقية من فرضية الاستخدام الأعلى والأفضل للمشاركين في السوق. مرة أخرى هذا يستثني الاستخدام الأعلى والأفضل المتاح فقط لبائع أو مشتري محددين.

٤,١,٥ الإيجار السوقي: المبلغ التقديري الذي على أساسه ينبغي تأجير العقار في تاريخ التقييم بين مؤجر راغب ومستأجر راغب، بشروط تأجير مناسبة، وفي إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار.

٤,١,٥,١ يرتبط أساس القيمة هذا ارتباط وثيق بمقيمي العقارات. ومع ذلك من الضروري أن يكون مقيمي المنشآت الاقتصادية على دراية به.

٤,١,٦ القيمة المنصفة: السعر المقدر لنقل ملكية أحد الأصول، أو الالتزامات بين أطراف محددة وراغبة وعلى معرفة بحيث تعكس مصالح الأطراف المعنية. يتطلب تقييم السعر العادل بين طرفين محددتين ومعروفين مع مراعاة المزايا والعيوب التي سيكسبها كل طرف من المعاملة. ومن ثم، فإن السعر العادل بينهما يختلف عن السعر الذي يمكن الحصول عليه في السوق.

٤,١,٦,١ لا تفترض أسس القيمة الأطراف غير المعروفين كمشتري أو بائع. تشير القيمة المنصفة إلى القيمة بين طرفين معروفين.

٤,١,٦,٢ من الأمثلة الشائعة على الاستخدام المحتمل للقيمة المنصفة هو تقييم المخزون الذي سينقل بين اثنين من المساهمين الحاليين في الشركة. مثال على ذلك، المشتري الذي يمتلك ٧٦٪ من الأسهم والبائع الذي يمتلك ٢٤٪ من الأسهم، القيمة المنصفة أعلى من القيمة السوقية لامتلاك ٢٤٪، والقيمة المنصفة أقل من القيمة السوقية لـ ١٠٠/٢٤ لامتلاك ١٠٠٪.

٤,١,٦,٣ تعكس القيمة المنصفة مصالح كلا الطرفين. ولا تعكس القدرات التفاوضية للطرفين. قد يفترض بعض المقيمين تساوي القدرات التفاوضية ويستنتجون قيمة منصفة كمتوسط للقيمتين المذكورة أعلاه.

٤,١,٧ القيمة الاستثمارية: هي قيمة أصل ما بالنسبة للمالك أو المالك المحتمل لأغراض استثمارية أو تشغيلية خاصة به.
٤,١,٧,١ القيمة الاستثمارية هي أساس قيمة الكيان وقد تكون أعلى من القيمة السوقية بناءً على المالك أو المشتري المحتمل.
٤,١,٧,٢ تشمل القيمة الاستثمارية المنافع التكاملية والشهرة من الاعتراف بالعلامة التجارية وعوامل محددة للمالك.
٤,١,٧,٣ وتعتبر القيمة الاستثمارية أحد أسس القيمة الأخرى والتي لا تفترض التبادل بين طرفين غير معروفين.

٤,١,٨ القيمة التكاملية: القيمة التكاملية تنشأ عن ضم أصولين أو أكثر من الأصول أو المصالح حيث تكون القيمة المدمجة أكثر من مجموع القيم المنفصلة.
٤,١,٨,١ ستختلف القيمة التكاملية عن القيمة السوقية، إذا كان التكامل متاحًا فقط لمشتري واحد محدد.

٤,١,٩ قيمة التصفية: المبلغ الذي يمكن تحقيقه عند بيع أصل أو مجموعة أصول على أساس مجزأ. يجب أن تأخذ قيمة التصفية في الاعتبار تكاليف الحصول على الأصول في حالة قابلية للبيع وكذلك تكاليف نشاط الإزالة.
٤,١,٩,١ تفترض قيمة التصفية التصرف في الأصول من المنشأة، بخلاف القيمة السوقية وأسس القيمة الأخرى.
٤,١,٩,٢ إذا كان أساس القيمة هو القيمة السوقية باستخدام أسلوب التكلفة والاستخدام الأعلى والأفضل وطريقة الجمع، فلن تخصم تكاليف الحصول على الأصول في حالة قابلية للبيع وتكاليف الإزالة.
٤,١,٩,٣ إذا كان أساس القيمة هو القيمة السوقية باستخدام أسلوب التكلفة والاستخدام الأعلى والأفضل وطريقة الجمع، فتخصم تكاليف الحصول على الأصول في حالة قابلية للبيع وتكاليف الإزالة.

٤.٢ مستويات القيمة

٤,٢,١ عند اعتبار ماهية القيمة فيجب أن ننظر إلى مستوياتها. مستويات القيمة هي العلاقات بين امتلاك الأسهم في الأسواق العامة مع المصالح المسيطرة والمصالح غير المسيطرة في الشركات الخاصة.

٤,٢,٢ ينبغي أن يكون المقيّم دقيقًا 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) يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند أو قبل الانتهاء من شروط التعاقد.

٤,٢,٣ يمكن أن تتأثر مستويات القيمة من غرض التقييم. على سبيل المثال، إذا كان التقييم لبيع كامل حقوق الملكية في شركة خاصة، فإن القيمة المسيطرة غير السائلة والقيمة غير المسيطرة وغير السائلة ستعكسان نفس القيمة لكل سهم. إذا كان الغرض هو القيمة المستقلة لمصلحة غير مسيطرة، فقد يكون التقييم مختلفًا تمامًا.

القيمة التكاملية

علاوات المناقصات

قيمة التصفية

خصومات لعدم القدرة على التصفية

سيطرة عدم السيولة

سيولة أكبر

عدم الاستفادة من السيطرة

عدم سيطرة عدم السيولة

٤,٢,٤,١ القيمة التكاملية أو القيمة الإستراتيجية: القيمة المعينة الأعلى من القيمة السوقية، ويتمتع صاحبها بمزايا التكامل غير المتاحة للمشاركين الآخرين في السوق.

(A) عندما تتم عمليات الاستحواذ على الشركات العامة، فإن حوالي ٩٢٪ من هذه المعاملات تكون بعلاوة أعلى من سعر السوق السابق. وهذا يعرف بعلاوة الاستحواذ أو علاوة استحواذ السوق المشارك (MPAP).

(١) كان من المعتاد اعتبار العلاوات المدفوعة أو المعروضة عند الاستحواذ على الشركات العامة كعلاوات للسيطرة. ثم استخدم هذا الإثبات لحساب الفرق بين الشركة القابضة المسيطرة وغير المسيطرة في شركة خاصة.

(٢) لذلك كان الافتراض الأساسي هو أن جميع الشركات المدرجة لديها قيمة أعلى من رسملة السوق. (هذا هو إجمالي قيمة حقوق الملكية لشركة عامة، محسوبة على أساس سعر السهم مضروباً في عدد الأسهم المتداولة).

(٣) على الرغم من ذلك، فإنه يتم الإستحواذ على حوالي ٣ ٪ فقط من الشركات العامة في كل سنة. هناك بعض المنطق في تطبيق سمات ٣٪ من الشركات التي تم الاستحواذ عليها على ٩٧٪ المتبقية والتي تظل مستقلة.

(٤) من المعترف به الآن أنه لا توجد سوى قيمة في شركة عامة أعلى من القيمة السوقية لها إذا كان ممكناً إما زيادة التدفقات النقدية أو تقليل المخاطر في تحقيق تلك التدفقات النقدية.

(٥) وتعكس هذه العلاوات إلى حد كبير مصالح المشتريين ذوي المصالح الخاصة، وإنهم على استعداد لدفع علاوة على سعر السوق السائد حيث يمكنهم الاستمتاع بمزايا ما بعد الاستحواذ وهي غير المتاحة للمشاركين الآخرين في السوق.

(a) يمكن أن تكون هناك أسباب أخرى: على سبيل المثال، يمكن شراء شركة عامة ذات إدارة ضعيفة من علاوة الاستحواذ على أساس أنه يمكن زيادة التدفقات النقدية من خلال تحسين إدارتها. ومع ذلك، لا يمكن الافتراض أن جميع الشركات العامة يمكنها تحسين التدفقات النقدية تحت إدارات مختلفة.

(B) عادةً تتراوح مستويات علاوة استحواذ السوق المشارك بين ٣٠٪ إلى ٤٠٪. يُقبل عمومًا أن يكون لهذه المستويات من علاوة استحواذ السوق المشارك معنى اقتصادي فقط إذا كانت هناك فوائد اقتصادية مماثلة لمقدم العطاء. يجب أن تكون الشركة التي تقدم عطاءات للاستحواذ على شركة عامة قادرة على زيادة التدفقات النقدية بمقدار علاوة استحواذ السوق المشارك أو تقليل مخاطر التدفقات النقدية.

٤,٢,٤,٢ سيطرة المصالح: القيمة المعينة عندما يسيطر صاحب الأسهم في الأنشطة التجارية للشركة بحكم قدرته على توجيه إدارة وسياسات الأعمال التجارية.

(A) ومن المعروف أنه يجب أن تكون هناك قيمة في السيطرة حيث أنه يفضل عمومًا امتلاك السيطرة بدلاً من عدم امتلاكها. لكن، إذا لم تتيح السيطرة زيادةً في التدفقات النقدية أو تقليل من المخاطر، فمن المرجح أن تكون قيمتها متواضعة بين الشركات العامة. لا يوجد إثبات من أسواق الأسهم العامة على ما قد تكون عليه هذه القيمة. يمكن أن تكون قيمتها بين الشركات الخاصة كبيرة جدًا.

٤,٢,٤,٣ قيمة التصفية: القيمة التي تُعيّن عندما يمكن للمالكين بيع الاستثمار بشكل عاجل مقابل سعر معروف، مع عدم تغيير المعاملة عن هذا السعر، وبفارق سعر منخفض نسبياً بين العرض والطلب وبتكاليف تداول بسيطة.

(A) هذا هو مستوى القيمة الذي يُنشر كأسعار السوق للشركات العامة في أسواق الأسهم لجميع أنحاء العالم.
(B) ترتبط هذه الأسعار بتحويلات الملكية الصغيرة نسبياً في أسهم الشركات العامة. تكون الأسعار بالتالي للمصالح غير المسيطرة.

(C) ومع ذلك، لا توجد سوى قيمة كبيرة أعلى من تلك الأسعار إذا كان بإمكان المصلحة المسيطرة زيادة التدفقات النقدية للشركة العامة أو تقليل مخاطر تلك التدفقات النقدية.

(D) لا يمكن الافتراض بشكل معقول أنه يمكن تحسين أداء جميع الشركات العامة في ظل الإدارة الجديدة. لذلك، من المعقول افتراض عدم وجود تعديل أساسي للسيطرة عند مقارنة مقاييس شركة عامة قابلة للمقارنة مع مصلحة مسيطرة في شركة خاصة. ومع ذلك، قد تكون هناك حاجة إلى تعديل السيولة:

٤,٢,٤,٤ السيطرة على المصلحة غير السائلة: القيمة المخصصة لسيطرة ملكية في شركة خاصة.

(A) مثل هذا ملكية لا تعد سائلة. سيستغرق تحقيق البيع عدة أشهر والسعر الذي ستتم به صفقة البيع غير معروف، فمن المحتمل أن تكون هناك تكاليف تداول ضخمة في تحقيق البيع. ومع ذلك، فإن الفائدة المسيطرة غير السائلة تتمتع عمومًا بالقدرة على نقل الشركة إلى السوق في الوقت الذي يختاره. هذا يعني أن الحييزة قابلة للتسويق. من المؤكد ألا يكون للفائدة غير المسيطرة في الشركة أي اعتراضات على البيع لأن هذا يمنحها الفرصة للحصول على خروج دون خصم.

(B) عند الانتقال من الفائدة السائلة إلى الفائدة المسيطرة غير السائلة، هناك حاجة إلى الخصم لنقص السيولة. يُشار إلى هذا أحياناً باسم خصم عدم القدرة على التسويق (DLOM).

٤,٢,٤,٥ القيمة غير المسيطرة وغير السائلة: القيمة المخصصة لفائدة غير مسيطرة في شركة خاصة.

(A) مثل هذا الحييزة غير قابلة للتسويق (حيث أن المالك ليس لديه خيار تسويق الفائدة للبيع). كما أنها ليست سيولة. حتى أنها أقل سيولة من الفائدة المسيطرة غير السائلة. لا يوجد سوق جاهز للأسهم غير المسيطرة في الشركات الخاصة.

(B) هناك نوعان من الخصومات التي يجب أخذها في الاعتبار عند الانتقال من الفائدة غير السائلة المسيطرة إلى الفائدة غير السائلة غير المسيطرة:

(١) الخصم بسبب نقص السيطرة (DLOC) ليعكس غياب بعض أو كل صلاحيات التحكم

(٢) خصم إضافي على عدم القدرة على التصفية حيث أن الفائدة غير المسيطرة وغير السائلة ناقص أقل سيولة من الفائدة المسيطرة.

٤,٢,٥ أُشير سابقاً إلى أنه لا توجد قيمة تُذكر في السيطرة على شركة عامة ما لم يكن هناك احتمال لزيادة التدفقات النقدية أو تقليل مخاطر تحقيق تلك التدفقات النقدية. الافتراض هو أن الشركات العامة تخضع لقواعد تتعلق بحوكمتها:

٤,٢,٥,١ يجب تحديد تعويضات الموظفين بشكل مستقل وليس من أنفسهم،

٤,٢,٥,٢ يجب أن تُتخذ القرارات المتعلقة بتعيين الموظفين وتعويضاتهم بشكل مستقل عن الموظف المعني.

٤,٢,٥,٣ يجب أن تخضع أي معاملات أخرى بين الموظفين والشركة لقواعد صارمة لضمان إجراءاتها باستقلالية.

(A) المعاملة المستقلة هي معاملة بين الأطراف التي ليس لها علاقة معينة أو خاصة ويعمل كل طرف بشكل مستقل.

٤,٢,٥,٤ قد تتطلب مثل هذه المعاملات موافقة حامل الأسهم في بعض التشريعات،

٤,٢,٥,٥ يتحمل هؤلاء الموظفين مسؤولية التصرف بما يخدم مصالح جميع المساهمين.

٤,٢,٦ يمكن أن تكون هناك قيمة ضخمة في السيطرة على شركة خاصة. هذا لأنه من غير المرجح أن يكون لدى الشركات الخاصة نفس القواعد المتعلقة بالحكومة:

٤,٢,٦,١ سيحدد المساهم الأكبر تعويضات الموظفين، عادة ما يكون المساهم الأكبر موظفًا فيمكنه بالتالي اتخاذ قرار بشأن تعويضه،

٤,٢,٦,٢ يجب أن تُتخذ القرارات المتعلقة بتعيين الموظفين وتعويضاتهم بشكل مستقل عن الموظف المعني.

٤,٢,٦,٣ قد لا تكون معاملات أخرى بين الموظفين والشركة مستقلة.

٤,٢,٦,٤ غالباً ما يتصرف حامل الأسهم المسيطر في مصلحته الخاصة بدلاً من مصالح جميع المساهمين.

٤,٢,٧,١ في بعض البلدان، يمكن لأصحاب الأسهم الأقلية اتخاذ إجراءات في المحاكم إذا أساء حامل الأسهم المسيطر إلى منصبه - ومع ذلك، قد تكون هذه العملية مكلفة للغاية ولا يُضمن نجاحها.

٤,٢,٧,٢ تتخذ السلطات الضريبية في بعض البلدان إجراءات بشأن المعاملات غير المستقلة (من أجل حماية الوضع الضريبي، وليس لحماية مساهمي الأقلية).

على الرغم من هذه القيود، من الطبيعي أن يكون حامل الأسهم المسيطر في شركة خاصة في وضع قوي للغاية.

٤,٣ الآثار المترتبة على عمل التقييم

عند استخدام أسلوب السوق وطريقة المقارنة لشركة العامة (أو الشركة العامة الإرشادية)، فإن الأسعار الموضحة في الصحافة المالية هي تلك المعنية بحصص الأقلية السائلة.

(A) طريقة المقارنة للشركة العامة هي طريقة تقييم وفقاً لأسلوب السوق، والتي تستخدم مضاعفات السوق المشتقة من أسعار السوق للأوراق المالية للشركات المتداولة العامة في سوق مفتوح متداول بنشاط في نفس مجال الأعمال أو ما شابه ذلك مثل الشركة الخاصة الخاضعة للتقييم.

تقييم الحصص المسيطرة في الشركات الخاصة.

٤,٣,٢,١ في حالة تقييم حصة مسيطرة في شركة خاصة، فليس من المناسب إضافة علاوة للسيطرة باستخدام علاوات الاستحواذ كمصدر لعلاوات السيطرة.

٤,٣,٢,٢ قد يكون الأنسب هو تطبيق الخصم لنقص السيولة ليعكس عدم وجود السيولة في المخزون حيث لا يمكن بيع الحصة المسيطرة بسرعة مقابل سعر معروف،

٤,٣,٢,٣ نعلم أن هناك فوائد كبيرة للسيطرة في شركة خاصة. يتم تضمين هذه الفوائد في التقييم باستخدام المصلحة المسيطرة للتدفقات النقدية.

(A) تُعدّل التدفقات النقدية للحصة المسيطرة للفوائد المالية المختلفة للسيطرة، هذا هو التعويض الزائد لحامل الأسهم المسيطر، والتعويض الزائد لأفراد الأسرة والمعاملات التي لا تتم باستقلالية.

(B) تسمى التدفقات النقدية أو الأرباح المعدلة بالأرباح العادية: وهي منافع اقتصادية معدلة للبنود غير المتكررة أو غير الاقتصادية أو غيرها من البنود غير العادية للتخلص من المفارقات وتسهيل المقارنات أو أحدهما.

تقييم المصلحة غير المسيطرة في الشركات الخاصة.

٤,٣,٣,١ قد تكون الأسعار المذكورة في الصحافة المالية للشركات العامة المقارنة هي نقطة البداية في حالة تقييم مصلحة غير مسيطرة في شركة خاصة. هذه هي أيضاً أسعار المصالح غير المسيطرة.

٤,٣,٣,٢ لا يمكن تطبيق خصم لعدم السيطرة (DLOC) على أسعار السوق هذه.

٤,٣,٣,٣ قد يكون الأنسب هو تطبيق الخصم لنقص السيولة ليعكس عدم وجود السيولة في المخزون حيث لا يمكن بيع الحصة غير المسيطرة بسرعة مقابل سعر معروف، ينبغي أن يكون هذا الخصم لنقص السيولة أكبر من الحصة المسيطرة حيث لا يوجد سوق مفتوح لمثل هذه الحيازات؛

٤,٣,٣,٤ نعلم أن هناك مساوئ كبيرة محتملة في الحصة غير المسيطرة للشركة الخاصة. يتم تضمين هذه المساوئ في التقييم باستخدام المصلحة المسيطرة للتدفقات النقدية. قد يكون من المناسب أيضاً تطبيق الخصم ليعكس احتمالية اتخاذ حامل الأسهم المسيطر مزيداً من الإجراءات غير العادلة.

(A) التدفقات النقدية غير المسيطرة هي التدفقات النقدية التي تذكرها الشركة في قوائمها المالية. لا يوجد تعديل على الفوائد المالية للسيطرة حيث أن هذه الفوائد غير متاحة للمصلحة غير المسيطرة.

٤,٣,٤ من السهل نسبياً حساب التدفقات النقدية للفائدة المسيطرة: نقطة البداية هي البيانات المالية؛ يتم بعد ذلك زيادة الأرباح والتدفقات النقدية في تلك قوائم المالية من خلال المعاملات المختلفة غير المستقلة. النتيجة هي التدفقات النقدية المتاحة للمصلحة المسيطرة.

٤,٣,٥ قد يصعب جداً حساب التدفقات النقدية للفائدة غير المسيطرة: يمكن توضيح ذلك بأفضل شكل من خلال المثال التالي:

- ٤,٣,٥,١ يملك الشركة أربعة أفراد من العائلة، ويمتلك كل واحد منهم ٢٥٪ من الأسهم المصدرة؛
- ٤,٣,٥,٢ يعمل كل فرد من أفراد العائلة الأربعة في الشركة ويتلقون مكافآت على شكل تعويض عن الأرباح وتوزيعاتها،
- ٤,٣,٥,٣ من الضروري تحديد القيمة السوقية للحيازة الواحدة بنسبة ٢٥٪؛
- ٤,٣,٥,٤ تستند القيمة السوقية إلى معاملة افتراضية في السوق بين مشاركين مجهولين في السوق،
- ٤,٣,٥,٥ إذا تم الاحتفاظ بنسبة ٢٥٪ من الأسهم خارج العائلة، فكيف سيكون رد فعل بقية أفراد الأسرة؟
- (A) من المحتمل أن يزيدوا رواتبهم أو يقللوا دفع الأرباح أو يقفوها؛
- (B) كيف يقدر المشاركون في السوق التدفقات النقدية غير المسيطرة؟ هل ينبغي للمقيم أن يتوقع رد الفعل المحتمل هذا أم يجب أن يفترض استمرار الممارسة السابقة المتمثلة في دفع الأرباح؟
- ٤,٣,٥,٦ في هذه الظروف، قد يكون من الضروري تقدير قيمة المخزون بنسبة ١٠٠٪، ولكن بدون الاستفادة من التدفقات النقدية التي تأتي من السيطرة. يجب بعد ذلك تطبيق الخصومات لتعكس كل من نقص السيولة والمخاطر الناشئة عن غياب السيطرة.

5

عملية التقييم



٥,١,١ يحدد هذا الفصل الخطوات الأساسية التي ينبغي على المقيّم اتخاذها خلال عملية التقييم. إن الهدف الأساسي هو إرشاد المقيّمين، وكذلك أصحاب المصلحة ذو العلاقة (مثل المحامين والمحاسبين وأصحاب الأعمال والمستخدمين، وغيرهم) لفهم الطرق الأساسية والإجراءات الواجب اتباعها في عملية التقييم.

٥.٢ عملية التقييم

٥,٢,١ ينبغي على المقيّم تنفيذ ما يلي فيما يتعلق بأي عملية تقييم:

٥,٢,١,١ تحديد التعاقد الذي يقتضي فهم الغرض من التقييم، والأصل محل التقييم، وتاريخ التقييم، وأساس التقييم، وما إلى ذلك.

٥,٢,١,٢ جمع المعلومات النوعية والكمية عن الأصل محل التقييم والسوق الذي يزاول فيه أنشطته.

٥,٢,١,٣ تحليل المعلومات المتعلقة بما يلي:

(A) الأصل محل التقييم

(B) البيئة الاقتصادية، وتشمل النمو الاقتصادي والصناعي، ومعدل الفائدة الخالي من المخاطر، وأسعار الفائدة، ومكافأة مخاطر حقوق الملكية

(C) علاوة مخاطر الأسهم، المعروفة أيضًا باسم علاوة مخاطر السوق، هي معدل العائد الإضافي المطلوب من قبل المستثمرين على العائد الخالي من المخاطر لتعكس المخاطر الإضافية للاستثمار في أدوات حقوق الملكية مقارنة بالأدوات الخالية من المخاطر).

(D) المعدل الخالي من المخاطر هو معدل العائد المتاح في السوق على استثمار خالٍ من مخاطر التخلف عن السداد).

(E) السوق الذي يزاول فيه الأصل محل التقييم أنشطته، ويشمل حجم السوق، والتوقعات، ومعدل النمو التاريخي، التوتر التنافسي، والمخاطر الرئيسية، وما إلى ذلك.

(F) الأداء المالي التاريخي والمحتمل

٥,٢,١,٤ تحديد الأصول الفائضة التي يملكها الشركة

٥,٢,١,٥ تحليل المنافسين وأدائهم فيما يتعلق بالأصل محل التقييم

٥,٢,٢ التوصل لاستنتاجات التقييم من خلال القيام بما يلي:

٥,٢,٢,١ اختيار أساليب وطرق التقييم المناسبة.

٥,٢,٢,٢ إجراء تحليل التقييم باستخدام أسلوب واحد أو أسلوبين من الأساليب الثلاثة المطبقة. غالبًا يفضل التحقق من ملائمة الأسلوب أو الطريقة من خلال استخدام أسلوب أو طريقة أخرى لاختبار استنتاجات التقييم التي تم التوصل إليها.

٥,٢,٢,٣ إجراء اختبارات المعقولية بشأن التحليل والاستنتاج.

٥,٢,٣ إعداد تقرير التقييم.

٥,٢,٣,١ تعرض المتطلبات العامة للتقرير تفاصيل واضحة حيال الغرض من التقييم، والشركة التي يجري تقييمها، والمستخدمين المستهدفين، ونطاق التقييم، والعمل أو التحليل المنجز، واستنتاج التقييم،

٥,٢,٣,٢ ينبغي الاتفاق على شكل التقرير كجزء من نطاق العمل.

٥,٢,٣,٣ تنص الفقرة ١٠١ من معيار التقييم الدولي ١٠٣ على أن: «لابد أن يقدم تقرير التقييم المعلومات اللازمة ليتحقق الفهم الصحيح للتقييم أو مراجعة التقييم، كما يجب أن يقدم التقرير للمستخدمين المقصودين تقييمًا واضحًا ومفهومًا.»

(A) الأصل محل التقييم

(B) البيئة الاقتصادية، وتشمل النمو الاقتصادي والصناعي، ومعدل الفائدة الخالي من المخاطر، وأسعار الفائدة، ومكافأة مخاطر حقوق الملكية
(C) علاوة مخاطر الأسهم، المعروفة أيضًا باسم علاوة مخاطر السوق، هي معدل العائد الإضافي المطلوب من قبل المستثمرين على العائد الخالي من المخاطر لتعكس المخاطر الإضافية للاستثمار في أدوات حقوق الملكية مقارنة بالأدوات الخالية من المخاطر).
(D) المعدل الخالي من المخاطر هو معدل العائد المتاح في السوق على استثمار خالٍ من مخاطر التخلف عن السداد).

(E) السوق الذي يزاول فيه الأصل محل التقييم أنشطته، ويشمل حجم السوق، والتوقعات، ومعدل النمو التاريخي، التوتر التنافسي، والمخاطر الرئيسية، وما إلى ذلك.

(F) الأداء المالي التاريخي والمحتمل

٥,٢,١,٤ تحديد الأصول الفائضة التي تملكها الشركة
٥,٢,١,٥ تحليل المنافسين وأدائهم فيما يتعلق بالأصل محل التقييم

التوصل لاستنتاجات التقييم من خلال القيام بما يلي: ٥,٢,٢

٥,٢,٢,١ اختيار أساليب وطرق التقييم المناسبة.

٥,٢,٢,٢ إجراء تحليل التقييم باستخدام أسلوب واحد أو أسلوبين من الأساليب الثلاثة المطبقة. غالبًا يفضل التحقق من ملاءمة الأسلوب أو الطريقة من خلال استخدام أسلوب أو طريقة أخرى لاختبار استنتاجات التقييم التي تم التوصل إليها.

٥,٢,٢,٣ إجراء اختبارات المعقولية بشأن التحليل والاستنتاج.

إعداد تقرير التقييم. ٥,٢,٣

٥,٢,٣,١ تعرض المتطلبات العامة للتقرير تفاصيل واضحة حيال الغرض من التقييم، والشركة التي يجري تقييمها، والمستخدمين المستهدفين، ونطاق التقييم، والعمل أو التحليل المنجز، واستنتاج التقييم،

٥,٢,٣,٢ ينبغي الاتفاق على شكل التقرير كجزء من نطاق العمل.

٥,٢,٣,٣ تنص الفقرة ١٠,١ من معيار التقييم الدولي ١٠٣ على أن: «لابد أن يقدم تقرير التقييم المعلومات اللازمة ليتحقق الفهم الصحيح للتقييم أو مراجعة التقييم، كما يجب أن يقدم التقرير للمستخدمين المقصودين تقييمًا واضحًا ومفهومًا.»

(A) الوضوح والبساطة في اللغة مهمان. قد يكون من المغري جدًا لمقيم المنشآت الاقتصادية أن يجعل تقريره (وبالتالي عمله) يبدو معقدًا باستخدام لغة أكثر فنية مما هو ضروري.

٥,٢,٣,٤ يجب أن يكون التقرير أيضًا كافيًا للمقيم ذو الخبرة المناسبة دون مشاركة مسبقة مع مهمة التقييم لمراجعة التقرير وفهم المكونات الأساسية، بما في ذلك الأساليب والطرق والمدخلات الرئيسية والافتراضات المقدمة.

٥.٣ جمع البيانات

- ٥,٣,١ يتضمن التقييم عملية مبدئية لجمع المعلومات وتحليلها. وعليه ينبغي أن يسعى المقيّم في بداية التعاقد إلى الحصول على المعلومات المناسبة ليتمكن من الفهم الصحيح للأصل محل التقييم وديناميكيات السوق من حوله.
- ٥,٣,٢ فيما يلي قائمة غير شاملة بالمعلومات التي يجب على المقيّم الحصول عليها لإجراء التحليل المطلوب.
- ٥,٣,٢,١ المعلومات الأساسية النوعية التي تشمل في الأساس معلومات عن الأصل محل التقييم، وهيكل الملكية، والتفاصيل المتعلقة بالمنتجات أو الخدمات المقدمة، وتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر للشركة، ومناقشات على الأداء السابق والاتجاهات أو الآفاق المستقبلية للشركة.
- ٥,٣,٢,٢ القوائم المالية المدققة وغير المدققة والتقارير السنوية وحسابات الإدارة الربعية (يفضل أن يكون ذلك للسنوات الثلاث إلى الخمس الماضية)، وكذلك المعلومات التفصيلية عن الأصول غير الملموسة.
- ٥,٣,٢,٣ تفاصيل الأصول غير التشغيلية.
- (A) الأصول غير التشغيلية هي الأصول غير المطلوبة للاستخدام في العمليات المدرة لدخل المنشأة الاقتصادية.
- ٥,٣,٢,٤ الأصول والالتزامات المشروطة
- ٥,٣,٢,٥ سجل الأصول الثابتة كما في تاريخ التقييم أو أقرب تاريخ متاح
- ٥,٣,٢,٦ خطة الأعمال بما في ذلك المعلومات المالية المحتملة والافتراضات الرئيسية التي تستند عليها.
- ٥,٣,٢,٧ الاتفاقيات الرئيسية مثل اتفاقيات عقود التأسيس، واتفاقيات المساهمين واتفاقيات الامتياز، وغيرها من الاتفاقيات.
- ٥,٣,٢,٨ معلومات أخرى تشمل تقارير مستقلة عن الشركة أو القطاع.
- ٥,٣,٢,٩ الميزانية العمومية في تاريخ التقييم أو الأقرب لهذا التاريخ.

٥,٣,٣ يجب على المقيّم تقييم مدى أهمية البيانات المتعلقة لتحليل التقييم والاستنتاج والمضي قدما وفقا لذلك، إذا تعذر على العميل تقديم أي من المعلومات المطلوبة خلال مرحلة التنفيذ. على سبيل المثال، في حالة عدم وجود ميزانية عمومية مدققة كما في تاريخ التقييم، يمكن للمقيّم أن يفترض أن التحليل يستند إلى البيانات المؤقتة أو حسابات الإدارة. ينبغي إدراج المعلومات المستخدمة في التقرير.

يرجى الرجوع إلى الملحق هـ للاطلاع على قائمة شاملة بالمعلومات المطلوبة لتقييم المنشآت الاقتصادية.

٥.٤ تحليل الأصل محل التقييم

- ٥,٤,١ يجب على المقيّم أثناء هذه المرحلة تحليل ما يلي:
- ٥,٤,١,١ التطور التاريخي الرئيسي للشركة، بما في ذلك تاريخ تأسيس الشركة، والهيكل القانوني، والهيكل التنظيمي، والمساهمين والإدارة، والأحداث المهمة في تاريخ الشركة، إلخ.
- ٥,٤,١,٢ العمليات الحالية للشركة بما في ذلك المنتجات والخدمات، والموردين وعملاء، والأسواق الذي تزاوّل فيه أنشطتها وسلسلة التوريد، وعدد وفئات الموظفين.
- ٥,٤,١,٣ الطريقة التي تسعى من خلالها الشركاء كسب عملاء جدد.
- ٥,٤,١,٤ أي نقاط بيع فريدة للشركة: بمعنى آخر سبب احتفاظها بعملائها الحاليين واكتساب عملاء جدد،
- ٥,٤,١,٥ خطة التشغيل والأعمال الشاملة للأصل محل التقييم.
- ٥,٤,١,٦ الأداء التاريخي للأصل محل التقييم بالنسبة للمنافسين.

٥.٥ تحليل بيئة الأعمال

- ٥,٥,١ يجب على المقيّم تحليل حجم السوق الذي يزاوُل فيها الأصل محل التقييم أنشطته ومعدل نموه والديناميكيات الرئيسية. ويشمل ذلك تحليل ما يلي:
- ٥,٥,١,١ الحالة الراهنة والمتوقعة للاقتصاد والقطاع.
 - ٥,٥,١,٢ أهم خصائص العرض والطلب، والاتجاهات السابقة والمتوقعة، والدوافع أو الاتجاهات الرئيسية التي تعزز نمو السوق في فئات المنتجات.
 - ٥,٥,١,٣ شدة التنافسية في الأسواق وعوامل النجاح الحاسمة.
- ٥,٥,٢ ينبغي أن يستند التحليل إلى المعلومات المتاحة في قواعد بيانات أبحاث السوق (على سبيل المثال، بلومبرج، وكابيتال أي كيو، وكابيتالين، ووتومسون رويترز وغيرها، وما إلى ذلك) والمجالات العامة. وفي حالة تعذر الحصول على هذه المعلومات، يتعين إجراء بحث أولية لجمع أكبر قدر ممكن من بيانات السوق. ومع ذلك، فإن المقيم لا بد أن يباشر عمله استناداً إلى المعلومات التي يمكنه الحصول عليها.

٥.٦ تحليل البيانات المالية التاريخية

- ٥,٦,١ 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:
- ٥,٦,١,١ الإيرادات وتكاليف التشغيل والتمويل والحسابات الرئيسية الأخرى المتعلقة بالفترة التاريخية.
 - ٥,٦,١,٢ تحليل النسبي، الذي يتضمن تحليل السيولة ونسب التغطية ونسب التشغيل (أي إحصاءات دوران رأس المال، والنفقات إلى نسب الإيرادات، وما إلى ذلك)، ويرجى الاطلاع على الملحق ٦,٥ لمزيد من التفاصيل.
 - ٥,٦,١,٣ الاتجاهات التاريخية التي من المتوقع أن تستمر على المدى القصير والمتوسط مع حساب مقاييس الأداء الرئيسية التي تشمل نمو الإيرادات لكل سنة ومعدل النمو السنوي المركب 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 والاستهلاك.
 - ٥,٦,١,٤ الميزانية العمومية في آخر تاريخ متاح وآخر موقف مدقق.
- ٥,٦,٢ بالإضافة إلى الأرقام المفصّل عنها في الميزانيات العمومية، يجب على المقيّم مراعاة:
- ٥,٦,٢,١ الأصول أو الخصوم العرضية وغير المدرجة في الميزانية العمومية
 - ٥,٦,٢,٢ الأصول غير التشغيلية:
 - ٥,٦,٢,٣ تعتمد أرقام الميزانية العمومية إلى حد كبير على التكلفة التاريخية وقد لا تتضمن مجموعة كبيرة جداً من الأصول، وهي الأصول غير الملموسة التي أنشأتها الشركة وحافظت عليها.
- ٥,٦,٣ النفقات الرأسمالية المتكبدة خلال الفترة التاريخية؛ وما إذا كانت النفقات الرأسمالية مخصصة لخطط المحافظة أو خطط التوسع.
- ٥,٦,٤ الاتجاهات التاريخية المتعلقة بالتدفقات النقدية الحرة التي تدرها الشركة لتحديد وفهم الدوافع.

- ٥,٦,٥ معدل التحويل النقدي ومتطلبات رأس المال العامل خلال الفترة التاريخية. معدل التحويل النقدي هو النسبة المئوية للأرباح التي تنعكس في الأرصدة النقدية المتزايدة.
- ٥,٦,٦ علاقة معدل النمو السنوي المركب (CAGR) للإيرادات مع معدل النمو السنوي المركب لإجمالي الأصول؛
- ٥,٦,٧ النظر فيما إذا كان الأمر يقتضي إدخال تعديلات لتسوية الأرقام التاريخية من أحد المشاركين في السوق.
- ٥,٦,٨ تشمل الطرق الشائعة لتحليل البيانات المالية التاريخية ما يلي:
- ٥,٦,٨,١ 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 التغيرات الكبيرة أو الجذرية في البيانات المالية للشركة.
- ٥,٦,٨,٢ تحليل الاتجاه، حيث تقارن البيانات المالية التاريخية على أساس سنوي وفصلي (ربع سنوي). وينبغي على المقيّم مراعاة نسب التفاوت في نمو المبيعات والهوامش الإجمالي والهوامش والأرباح المتعلقة بالربح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك.
- ٥,٦,٨,٣ تحليل النسب المالية الذي عادة ما يغطي خمس (٥) فئات رئيسية؛ وهي نسب الربحية ونسب السيولة ونسب النشاط ونسب الرفع المالي ونموذج دي بونت.
- ٥,٦,٨,٤ التحليل المالي المقارن، حيث يجري مقارنة الأداء المالي للأصل 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.

- ٥,٦,٩ ينبغي أن يقوم المقيّم أثناء التحليل بتعديل أرباح المعاملات غير المستقلة أو غير العادية أو غير المتكررة أو تأثير الأصول غير التشغيلية، حيثما كان ذلك مناسباً. والهدف هو حساب الأرباح المطبوعة.
- ٥,٦,١٠ فيما يلي قائمة بأنواع التعديلات التي يمكن تطبيقها على القوائم المالية التاريخية:
- (A) المعاملات غير المستقلة التي قد تتجاوز القيم السوقية أو تقل عنها.
- (B) البنود غير المتكررة ويشمل ذلك الدخل والتكاليف والنفقات غير المتكررة،
- (C) المشتريات/ عمليات الإزالة
- (D) العمليات الجديدة أو العمليات التي المتوقفة
- (E) رسوم هبوط القيمة
- (F) تأثيرات صرف العملات الأجنبية الاستثنائية
- (G) التغييرات في السياسات المحاسبية
- (H) أسس (واتساق) توزيع التكاليف بين الأقسام
- (I) مساهمة الكيانات غير الموحدة (أي المشروعات المشتركة) أو غيرها من استثمارات حقوق الملكية.



6

فرضيات وأساليب وطرق التقييم



٦.١ فرضيات القيمة

٦,١,١ سيتم تحديد اختيار أساس القيمة إلى حد كبير من خلال طبيعة التعليمات المقدمة والغرض من التقييم. الأمر التالي الذي يجب على المقيم ذكره هو فرضية القيمة.

٦,١,٢ تصف فرضية القيمة ظروف كيفية استخدام الأصل أو الالتزامات. تذكر معايير التقييم الدولية أربعة فرضيات للقيمة. وهي:

(A) الاستخدام الأعلى والأفضل

(B) الاستخدام الحالي

(C) التصفية المنظمة

(D) البيع القسري

٦,١,٣ أول فرضيتين هما فرضية استمرارية النشاط وفرضية التصفية.

٦,١,٤ يعتبر عمومًا التمييز بين الاستخدام الأعلى والأفضل والاستخدام الحالي مصدر قلق للمقيم العقاري. إذا كان النشاط التجاري مستمر، فإن مقيم المنشآت الاقتصادية عادةً ما يقيم الأصول التشغيلية للشركة على أساس أنها تُستخدم على أعلى وأفضل استخدام.

٦,١,٥ لذلك يجب على مقيم المنشآت الاقتصادية أن يقرر، ربما في مرحلة مبكرة نسبيًا، ما إذا كان من المحتمل أن تقيم الأعمال التجارية كفرضيات استمرارية النشاط أو فرضيات التصفية. يجب إعادة النظر في هذا القرار قبل الانتهاء من التقرير. إذا لم تحقق الشركة عادةً كافيًا على الأصول التشغيلية، فقد تكون انعدام القيمة أفضل من وجودها. يجب على المقيم في هذه الحالة أن يقرر ما إذا كان افتراضية التصفية المنظمة أو البيع القسري هي الفرضية المناسبة.

٦,١,٦ إذا قرر المقيم أن المنشأة التجارية ليست نشطة مستمرًا، ففي هذه حالة يحتاج فيها إلى تغيير أساس القيمة، بدلاً من استخدام القيمة السوقية أو أحد أسس القيمة الأخرى، ويجب اختيار قيمة التصفية كأساس للقيمة. وهذا بسبب أن قيمة التصفية تأخذ في الاعتبار تكاليف الحصول على الأصول في حالة قابلية للبيع وكذلك تكاليف نشاط الإزالة.

٦.٢ أسلوب الدخل

٦,٢,١ هناك ثلاث طرق لتقدير قيمة منشأة محل التقييم والتي ذكرت في معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠، أحدها هو أسلوب الدخل.

٦,٢,٢ ويعرف بأنه الأسلوب الذي يقدم مؤشرًا للقيمة عن طريق تحويل التدفقات المالية المستقبلية إلى قيمة رأسمالية حالية واحدة. تحدد قيمة الأصل في هذا الأسلوب بالرجوع إلى قيمة الدخل أو التدفق النقدي أو توفير التكاليف الناتجة عن الأصل. (الفقرة ٤٠,١ من معيار التقييم الدولي ١٠٥)

٦,٢,٣ يتضمن أسلوب الدخل العديد من الطرق لتحويل تدفقات الفوائد المتوقعة إلى قيمة. وعلى الرغم من وجود العديد من الطرق لتنفيذ أسلوب الدخل، إلا أن جميع الطرق في إطار أسلوب الدخل تعتمد بشكل فعال على خصم المبالغ المستقبلية للتدفقات النقدية إلى القيمة الحالية. وهناك اختلافات في طريقة التدفقات النقدية المخصومة.

٦,٢,٤ هناك طريقتان شائعتان في أسلوب الدخل:

٦,٢,٤,١ طريقة التدفقات النقدية المخصومة

٦,٢,٤,٢ طرق الرسملة ذات الفترة الواحدة

٦,٢,٥ هناك العديد من الطرق المحددة الأخرى في إطار أسلوب الدخل المستخدم لتقييم الأصول غير الملموسة. ذُكرت في الفصل ذي الصلة من هذا الدليل.

٦,٢,٦ تعتمد طريقة التدفقات النقدية المخصومة على إعداد معلومات مالية واقعية محتملة. تعتبر طريقة التدفقات النقدية المخصومة هي الطريقة الأنسب عندما تقدم الإدارة تنبؤات موثوقة.

٦,٢,٧ وطريقة رسملة التدفقات النقدية هي إحدى الطرق المستخدمة في طرق رسملة الأرباح. إذا تم اعتبار ازدياد التدفقات النقدية بمعدل ثابت إلى الأبد من تاريخ التقييم فإن هذا له نتيجة مماثلة لطريقة التدفقات النقدية المخصومة.

٦.٣ أسلوب السوق

٦,٣,١ يقدم أسلوب السوق مؤشراً للقيمة من خلال مقارنة الأصل محل التقييم بأصول مطابقة أو مماثلة وتتوفر معلومات سعرية عنها. تنص الفقرة ٢٠,١ من معيار التقييم الدولي ١٠٥، معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على أن:

٦,٣,٢ هناك عدة طرق تدرج تحت أسلوب السوق وهي:

٦,٣,٢,١ مضاعفات أسعار الأسهم المتداولة علناً للشركات المماثلة (طريقة الشركة العامة المقارنة أو طريقة الشركة العامة الإرشادية) أو

٦,٣,٢,٢ مضاعفات أسعار عمليات الاستحواذ الفعلية للشركات المماثلة (طريقة المعاملات المقارنة أو طريقة المعاملة الإرشادية).

٦,٣,٢,٣ معايير معاملة سابقة في مخزون الشركة، والمعايير هي استخدام المدخلات ذات الصلة اعتباراً من تاريخ حصول استثمار سابق في المنشأة. بعد ذلك، تستخدم المدخلات المحدثة اعتباراً من تاريخ القياس اللاحق لتحقيق القيمة الحالية.

٦,٣,٢,٤ المعايير لعرض سابق لمخزون الشركة، إذا كان هذا العرض عبارة عن عرض تم تقديمه بحسن نية للشراء بهذا السعر،

٦,٣,٢,٥ الطريقة التقليدية: هي معايير التقييم الخاصة بالقطاع. إنها شائعة في بعض قطاعات البيع بالتجزئة مع الشركات الصغيرة. وتستند أحياناً إلى مضاعفات الإيرادات أو حجم مبيعات سلع أو خدمات معينة. تنص معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على أنه لا ينبغي إعطاء وزن كبير للطريقة التقليدية ما لم يكن من الممكن إثبات أن المشتريين والبائعين يعتمدون عليها بشكل كبير.

٦.٤ أسلوب التكلفة:

٦,٤,١ أسلوب يقدم مؤشرًا للقيمة باستخدام المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أن المشتري لن يدفع لأصل ما أكثر من تكلفة الحصول على أصل ذي منفعة ماثلة. تنص الفقرة ٦٠,١ من معيار التقييم الدولي ١٠٥ ، معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على:

٦,٤,٢ أنها طريقة تقييم تستند إلى المبدأ الأساسي للاستبدال.

٦,٤,٣ يتضمن أسلوب التكلفة ثلاثة طرق أساسية:

٦,٤,٣,١ طريقة الجمع:

٦,٤,٣,٢ تكلفة إعادة الانتاج

٦,٤,٣,٣ تكلفة الاستبدال

٦,٤,٤ طريقة الجمع هي الطريقة الرئيسية في إطار أسلوب التكلفة لتقييم المنشآت الاقتصادية. وهو يتضمن تقييم كل عنصر من الأصول المكونة للمنشأة وخصم المبالغ مستحقة الدفع فيما يتعلق بالالتزامات. يستخدم عمومًا للشركات مثل الشركات العقارية أو صناديق الاستثمار العقاري، حيث تكون القيمة في الأصول الفردية مع قيمة أصول غير ملموسة قليلة أو معدومة.

(A) صندوق الاستثمار العقاري (الريت) هو شركة أو صندوق استثماري يستثمر في العقارات. وتختلف القواعد المتعلقة بصناديق الاستثمار العقاري باختلاف السلطة. عادة ما تكون الشركات العامة لا تخضع للضرائب المفروضة على الشركات، بشرط أن توزع كل الدخل بشكل كبير على المساهمين.

٦,٤,٥ تشير طريقة تكلفة إعادة الانتاج إلى القيمة عن طريق حساب تكلفة إعادة استنساخ الأصل. هذه الطريقة ذات أهمية رئيسية لمقيمي المصانع.

٦,٤,٦ تشير طريقة تكلفة إعادة الانتاج إلى القيمة عن طريق حساب تكلفة أصل مشابه يقدم فائدة مكافئة. يستخدمها مقيمي المنشآت الاقتصادية في تقييم بعض الأصول غير الملموسة. هذه الطريقة أيضًا ذات أهمية رئيسية لمقيمي المصانع.

٦.٥ طرق التقييم والاستنتاج المختارة

٦,٥,١ عند اختيار طريقة وطرق التقييم المناسبة، يجب على المقيم مراعاة العوامل التالية:

٦,٥,١,١ طبيعة وحجم المنشأة الاقتصادية:

(A) إذا كان التقييم لشركة تجارية صغيرة، فمن غير المحتمل استخدام طريقة الشركة العامة المقارنة بموجب أسلوب السوق باعتبارها الطريقة الرئيسية. تنص معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على أنه يجب هذه استخدام الطريقة فقط عندما تكون المنشأة الاقتصادية المعنية مشابهة بدرجة كافية للشركات العامة المقارنة. قد يقدم استخدام طريقة المعاملات المقارنة بيانات تسعير أكثر ملاءمة للمنشأة الصغيرة محل التقييم.

(B) إذا كانت المنشأة محل التقييم عبارة عن صندوق استثمار عقاري أو شركة استثمار مغلقة، فإن طريقة الجمع في إطار أسلوب التكلفة ستكون أعلى وأفضل استخدام وبالتأكيد هي الطريقة والأساس الرئيسي.

(C) شركة الاستثمار المغلقة أو صناديق الاستثمار هما شركات استثمارية مدرجة في سوق الأسهم التي تطرح مبلغًا ثابتًا لرأس المال من خلال الاكتتاب العام. تستثمر شركات الاستثمار المغلقة رأس مالها في أسهم الشركات العامة أو الخاصة الأخرى.

(A) لا يمكن استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة في إطار أسلوب الدخل، في حالة عدم توفر توقعات موثوقًا بها للتدفقات النقدية. إذا كان للمنشأة محل التقييم نتائج تاريخية متواضعة ولكنها ثابتة على مدى السنوات القليلة الماضية، ويتوقع المالكون أنها ستستمر، فقد تكون طريقة رسملة الأرباح مناسبة.

٦,٥,١,٣ مرحلة دورة الحياة:

(A) إذا كانت المنشأة محل التقييم هي شركة ناشئة بإيرادات وأرباح سلبية قليلة أو معدومة، فمن المحتمل أن تكون طريقة الجمع لأسلوب التكلفة هي الطريقة الرئيسية مع الاستخدام الأعلى والأفضل.

(B) إذا كان العمل في مراحله الأولى من عملياته ولكن لا يعتبر ناشئًا والتوقعات موثوقة، فقد يكون استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة وفق أسلوب الدخل أكثر ملاءمة.

(C) إذا كان التقييم لشركة كبيرة وناضجة، قد تكون طريقة الشركة العامة المقارنة وفق أسلوب السوق إحدى الطرق الرئيسية.

(D) وعمومًا، فإن طريقة التدفقات النقدية المخصومة وفق أسلوب الدخل هي الأنسب للمنشآت التي تخطط للنمو أو التدهور على المدى القصير قبل الوصول لمرحلة مستقرة. لا يمكن استخدامها إلا عند توفر توقعات موثوقة.

(E) بالنسبة إلى شركة دورية كبرى (مثل تاجر سيارات أو بائع تجزئة للمنتجات التقديرية مثل أدوات المطبخ الكبيرة) أو شركات إدارة الأصول، والتي عادة ما يكون لديها درجة عالية من عدم اليقين، فإن استخدام طريقة الشركة العامة المقارنة وفق أسلوب السوق قد يكون أكثر ملاءمة. هذا أساسًا لأن هذه الأنواع من الشركات تخضع بشدة للدورة الاقتصادية وتنعكس عوامل السوق على الفور في الشركات العامة المقارنة.

(F) سيكون من الأنسب للشركة المتعثرة استخدام أساس قيمة التصفية واستخدام طريقة الجمع وأساس البيع القسري وفقًا لأسلوب التكلفة.

٦,٥,٢ ينبغي على المقيّم أن يوازن بين نتائج التقييم التي أُعدت وفقًا لأساليب التقييم المختلفة للوصول إلى نتيجة التقييم الشاملة. ينبغي دومًا أن يحاول المقيّم التسوية بين التقييم وفقًا للأسلوب الأساسي مع الأسلوب والطريقة الثانوية كوسيلة لاختبار الاستنتاجات التي توصل إليها وتعديلها إذا كان ذلك مناسبًا.



7

طرق أسلوب الدخل التدفقات النقدية المخصصة

٧.١ طريقة التدفقات النقدية المخصومة

٧,١,١ تستخدم هذه الطريقة مفهوم القيمة الحالية حيث تكون قيمة أي أصل هي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة التي يحققها ذلك الأصل.
(A) الأصل هو مورد تتحكم فيه المنشأة نتيجة لأحداث سابقة ومن المتوقع أن تتدفق منه منافع اقتصادية مستقبلية إلى الكيان.

٧,١,٢ إذا كان الأصل سينتج ١٠٠ في وقت عام واحد، يحدد الخصم القيمة الحالية. وهذا عكس المضاعفة. تكون المعادلة كالتالي:

$$\frac{100}{(1+r)}$$

٧,١,٣ بالتالي، إذا كان العائد المطلوب هو ٨٪، تكون المعادلة $\frac{100}{1,08}$ والقيمة الحالية ١٠٠ التي ستُحقق في سنة واحدة هي ٩٢,٥٩.

٧,١,٤ إذا كان الأصل سينتج ١٠٠ في نهاية السنوات الثلاثة، فستعتمد الصيغة على ما سبق وهي متشابهة جداً. وهي:

$$\frac{100}{(1,08)^1} + \frac{100}{(1,08)^2} + \frac{100}{(1,08)^3}$$

٧,١,٥ تكون $257,70 = 79,38 + 85,73 + 92,59$

٧,١,٦ إذا استمر الأصل في تحقيق ١٠٠ كل عام لفترة معينة، فيمكن تمديد الصيغة أعلاه لعدد السنوات في تلك الفترة المحددة. على الرغم من ذلك، بدلاً من استمرار العمل على تقييم كل عام على حدة ثم إضافة القيم لكل سنة، ستستخدم صيغة معيار الاستحقاق السنوي كوسيلة أسرع لحساب صافي القيمة الحالية.

٧,١,٧ إذا كان الأصل سينتج ١٠٠ إلى الأبد، فإن الصيغة أبسط بكثير. أبسط معادلة وأحد أهم المعادلات في فهم تقييم المنشآت الاقتصادية هي معادلة تلقي مبلغ ثابت إلى الأبد. تكون المعادلة كالتالي: $r/1$

٧,١,٨ إذا استخدمنا مثال ١٠٠ ليستلم إلى الأبد ومعدل العائد المطلوب هو ٨٪، تعطي المعادلة قيمة $1250 = 0,08 / 100$ لهذا الأصل.

٧,١,٩ النقطة التالية التي يجب توضيحها هي أن المعادلات المذكورة أعلاه تنطبق على الاستثمارات التي تحقق عائداً ثابتاً. عندما نقدر أدوات حقوق الملكية، عادة ما يكون هناك توقعاً للنمو. على الرغم من ذلك، من شبه المؤكد عدم ثبات معدل النمو، فإن أفضل افتراض يمكن إجراؤه هو أنه يمكن تمثيل متوسط معدل النمو مستقبلاً بمعدل واحد في مرحلة ما.

٧,١,١٠ إذا افترضنا معدل نمو بنسبة ٣٪ وأنه من المتوقع أن يحقق الاستثمار ٢٠٠ في السنة الصفرية (أي ١٢ شهرًا حتى تاريخ التقييم) و ٢٠٦ في السنة الأولى (١٢ شهرًا بعد تاريخ التقييم)، فإن المبالغ المستلمة في السنتين ٢ و ٣ ستكون ٢١٢,١٨ و ٢١٨,٥٥. إذا كان معدل الخصم هو ٩٪، فإن عوامل الخصم هي ٠,٩١٧٤ و ٠,٨٤١٦٨ و ٠,٧٧٢١٨. سيكون صافي القيمة الحالية لتلك المبالغ هي:

$$٥٣٦,٣٤ = ١٦٨,٧٦ + ١٧٨,٥٩ + ١٨٨,٩٩$$

٧,١,١١ بالنسبة لمعظم أدوات حقوق الملكية، فإن الافتراض هو أن الدخل سيستمر إلى الأبد. معادلة الأبدية هي نموذج غوردون للنمو. يعتمد هذا على الصيغة القياسية للزيادة السنوية. تبسط الصيغة بشكل كبير عند التعامل مع فترة أبدية وتصبح:

$$\frac{CF_0(1+g)}{(K_e - g)}$$

(A) نموذج غوردون للنمو هو أداة تقييم تحدد القيمة بناءً على المنفعة الاقتصادية لفترة واحدة. ومن المتوقع أن تنمو تلك المنفعة الاقتصادية بمتوسط معدل سنوي مركب للنمو إلى الأبد.

٧,١,١٢ تشير الرموز في المعادلة أعلاه إلى CF_0 التدفقات النقدية للسنة التي تسبق التوقعات، ويشير الرمز g إلى النمو، فيما يشير الرمز K_e إلى الوصف القياسي المستخدم لتكلفة حقوق الملكية.

٧,١,١٣ يمكن ملاحظة أن r الذي يستخدم عند التعامل مع العوائد الثابتة يستبدل بـ K_e عند التعامل مع عوائد حقوق الملكية. هذا مجرد تغيير في الرمز ولا يشير لأي معنى آخر.

٧,١,١٤ وإذا اكملنا مع المثال أعلاه واعتبرنا أنه في نهاية السنة الثالثة سيستمر الدخل إلى الأبد، يمكننا حساب قيمة ذلك إلى الأبد، باستخدام نموذج غوردون للنمو. وتعرف هذه بالقيمة النهائية:

$$\frac{218,55 \times (1 + 0,03)}{(0,09 - 0,03)}$$

والمنتج عن هذه المعادلة ٣,٧٥١,٧٠

٧,١,١٥ الرقم ٣,٧٥١,٧٠ أعلاه هو القيمة النهائية في نهاية السنة الثالثة. يجب أيضًا خصم هذه القيمة النهائية إلى صافي القيمة الحالية. نستخدم معامل السنة الثالثة الذي يبلغ ٠,٧٧٢١٨ أعلاه. هذا يعطي صافي القيمة الحالية للقيمة النهائية البالغة ٢,٨٩٧,٠٠.

(A) تُعرف القيمة النهائية على أنها القيمة الموجودة في نهاية فترة التقدير المنفصلة في نموذج الأرباح المستقبلية المخصومة. تُعرف أيضًا باسم «القيمة المتبقية».

٧,١,١٦ يضاف صافي القيم الحالية من السنة الأولى إلى الثالثة إلى صافي القيمة الحالية للقيمة النهائية في نهاية السنة الثالثة. النتيجة هي قيمة ٣,٤٣٣,٣٣

٧,١,١٧ بدلاً من حساب الأرقام الفردية من السنة الأولى إلى السنة الثالثة، يمكننا تبسيط العمليات الحسابية. نظرًا لأنه من المفترض أن يكون النمو ثابتًا من تاريخ التقييم، يمكننا فقط تطبيق نموذج غوردون للنمو على التدفقات النقدية للسنة المنتهية في ذلك التاريخ. يكون الحساب:

$$\frac{CF_0 \times (1+g)}{(k_e - g)} = \frac{200 \times 1,03}{0,09 - 0,03} = 3,433.33$$

٧,١,١٨ يوضح هذا النقطة المذكورة في معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ المعيار ١٠٥ الفقرة ٥٠,١ أن طرق أسلوب الدخل تعتمد بشكل فعال على خصم المبالغ المستقبلية للتدفقات النقدية إلى القيمة الحالية.

٧,١,١٩ يمكن أن تكون رسملة الفترة الواحدة في تاريخ التقييم مناسبة إذا أظهرت المنشأة الاقتصادية معدلات نمو مستقرة نسبياً على مدى عدة سنوات، مع اعتبار معدلات النمو هذه مستدامة في المستقبل. هذا يعني أن معدلات النمو يجب عادةً ألا تتجاوز معدل النمو في الاقتصاد الذي تعمل فيه الشركة.

٧,١,٢٠ إذا كانت الشركة تشهد معدلات نمو عالية نسبياً وفي حالة توفر توقعات موثوقة، يمكن أن تناسب التدفقات النقدية المخصومة لعدة سنوات بعد تاريخ التقييم، متبوعاً بحساب القيمة النهائية.

٧,١,٢١ تعتمد قيمة الأصل محل التقييم باستخدام هذا الأسلوب على المعادلة التالية:

المعادلة 1: حساب حقوق الملكية بناءً على طريقة التدفقات النقدية المخصومة

$$\text{قيمة حقوق الملكية} = \sum_{t=0}^{t=n} \frac{FCFE_t}{(1 + K_e)^t} + TV$$

$FCFE$ = التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية

K_e = تكلفة حقوق الملكية

g = معدل النمو

TV = القيمة النهائية

٧.١ قيمة حقوق الملكية وقيمة المنشأة

٧,٢,١ يمكن تمويل المنشأة بنوعين من التمويل:

٧,٢,١,١ حقوق الملكية هي رأس المال الذي يقدمه الملاك والأرباح التي تُحقق ويحتفظ بها في المنشأة الاقتصادية كنتيجة للتجارة الربحية.

(A) تُعرف حقوق الملكية على أنها مصلحة المالك في الأعمال التجارية بعد خصم جميع الالتزامات،

٧,٢,١,٢ الأموال المقترضة هي الأموال التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية الأخرى. تُعرف هذه التمويلات باسم الديون. يرتبط هذا تقليدياً في المنشآت الاقتصادية بالدين المنتج للفائدة. يمكن أن يكون هذا جميعه ديناً منتجاً للفائدة أو ديناً طويل الأجل منتجاً للفائدة.

٧,٢,٢ يُعرف تكوين تمويل حقوق الملكية وتمويل الديون للمنشأة باسم هيكل رأس المال.

٧,٢,٣ يتوقع أصحاب المصلحة تلقي أرباح الأسهم عندما يسمح التدفق النقدي بذلك. كما يتوقعون أن الأرباح التي تحقق ويحتفظ بها ستؤدي إلى زيادة قيمة استثماراتهم بمرور الوقت.

- ٧,٢,٤ يتوقع أصحاب الديون الحصول على فائدة منها. كما أنهم يتوقعون سداد الدين وفقاً للشروط المتفق عليها.
- ٧,٢,٥ يمكن أن يختلف مزيج حقوق الملكية والديون بشكل كبير باختلاف الشركات. يمكن أن يختلف المالكين في قرار تمويل أعمالهم بطرق مختلفة.
- ٧,٢,٦ هناك نوعان من الآثار المترتبة على ذلك:
- ٧,٢,٦,١ لا ينبغي تقييم الأعمال بشكل مختلف بالرجوع إلى طريقة تمويلها فقط.
- ٧,٢,٦,٢ يجب أن تستند القيمة السوقية لحقوق الملكية في الشركة من الناحية النظرية على الهيكل الأمثل لرأس المال لحقوق الملكية والديون. يُفترض عادة أن هيكل رأس المال للشركات العامة في نفس القطاع يمثل هيكل رأس المال الأمثل.
- ٧,٢,٧ كما ذكر سابقاً، لا ينبغي تقييم الأعمال بشكل مختلف بالرجوع إلى طريقة تمويلها فقط، لذلك، من الشائع جداً بالنسبة للمقيمين تقييم إجمالي حقوق الملكية والديون. ثم تخصم القيمة السوقية للدين لإعطاء قيمة حقوق الملكية.
- ٧,٢,٨ لذلك من الممكن إجراء التقييم وفقاً لأسلوب الدخل إما بشكل مباشر أو غير مباشر:
- ٧,٢,٨,١ التقييم المباشر لحقوق الملكية، باستخدام التدفق النقدي الحر إلى حقوق الملكية وتكلفة رأس المال لحقوق الملكية.
- (A) التدفقات النقدية الحرة إلى حقوق الملكية هو التدفق النقدي المتاح لأصحاب الأسهم في الشركة بعد دفع جميع نفقات التشغيل (بما في ذلك الضرائب والزكاة) والفوائد والمدفوعات الرئيسية والاستثمارات اللازمة في رأس المال العامل والثابت.
- ٧,٢,٨,٢ تقييم المنشأة الاقتصادية باستخدام التدفق النقدي الحر للشركة والتكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال.
- (A) التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال هي معدل تكلفة رأس المال المتوفر هو تكلفة رأس المال (معدل الخصم) الذي يحدده المتوسط المرجح، بالقيمة السوقية، لتكلفة جميع مصادر التمويل في هيكل رأس المال التجاري.
- (B) ولهذا الغرض فإن المنشأة الاقتصادية هي حقوق الملكية في الأعمال التجارية بالإضافة إلى ديونها ناقصاً أي نقد أو ما يعادله متاحاً لسداد الدين ومخصوصاً من أي أصول غير تشغيلية في الشركة.
- (C) لذلك فإن الشركة لها نفس المعنى للمنشأة.
- ٧,٢,٩ هناك مفاهيم مختلفة مذكورة أعلاه. في النص التالي نتطرق إلى طريقة التدفقات النقدية المخصوصة. سننظر بعد ذلك في حساب تكلفة حقوق الملكية وتكلفة الدين والتكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال.
- ٧,٢,١٠ يجب على المقيم عند إجراء التقييم باستخدام طريقة التدفقات النقدية المخصوصة مايلي:
- ٧,٢,١٠,١ مراجعة المعلومات المالية المحتملة وتحليلها
- ٧,٢,١٠,٢ اختيار نوع التدفق النقدي المناسب بناءً على طبيعة المنشأة محل التقييم (أي التدفق النقدي الحر للشركة أو التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية)،
- ٧,٢,١٠,٣ تحديد معدل الخصم المناسب لتطبيقه على التدفقات النقدية الحرة المتوقعة. إذا اعتبر المقيم التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية، فإن معدل الخصم هو تكلفة حقوق الملكية. بالنسبة للتدفقات النقدية الحرة للشركة، فإن معدل الخصم هو متوسط التكلفة المرجح لرأس المال،
- ٧,٢,١٠,٤ حساب القيمة النهائية بناءً على أنسب وسيلة؛
- ٧,٢,١٠,٥ حساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الحرة لكل سنة تم إعداد توقعات منفصلة لها، احسب القيمة الحالية للقيمة النهائية. ينبغي أن يستخدم الخصم إلى القيمة الحالية معدل الخصم المناسب للوصول إلى قيمة حقوق الملكية أو قيمة المنشأة.
- ٧,٢,١٠,٦ في حالة استخدام التدفق النقدي الحر للشركة، قم بخصم الدين من قيمة المنشأة كما في تاريخ التقييم لحساب قيمة حقوق الملكية.

٧.٣ مراجعة المعلومات المالية المحتملة

٧,٣,١ المعلومات المالية المستقبلية (PFI) هي تنبؤات للأداء المالي تُستخدم لتقدير التدفقات النقدية المستقبلية لاستخدامها في تحليل التدفقات النقدية المخصومة. تتضمن مراجعة المعلومات المالية المستقبلية المركز المالي للمنشأة ونتائج العمليات والتدفقات النقدية لواحد أو أكثر من التواريخ أو الفترات المستقبلية.

٧,٣,٢ نظرًا 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، ينبغي أن يكون لدى المقيّم فهم واضح لداواعم الأداء ويقوم بإجراء عمليات تحقق معقولة بشأن التوقعات المالية والافتراضات الأساسية بغرض تحقيق الاتساق مع الاتجاهات المحددة والمتوقعة من منظورين:

٧,٣,٢,١ توقعات السوق الذي تزاوّل فيه الشركة أنشطتها،

٧,٣,٢,٢ والخصائص التشغيلية والمالية أو الأداء التاريخي للمنشأة محل التقييم.

٧,٣,٣ وفي إطار عملية المراجعة، ينبغي على المقيّم أن يقوم بإجراء ما يلي:

٧,٣,٣,١ مراجعة النموذج المالي للمنشأة محل التقييم بالإضافة إلى تقديم فكرة حول التكامل المنطقي والدقة الحسابية،

٧,٣,٣,٢ تقدير منطقية الافتراضات المستخدمة. ويتضمن ما يلي:

(A) 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.

(B) تقييم الهوامش الإجمالية والتشغيلية اعتمادًا 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.

(C) تقييم ما إذا كانت تقديرات النفقات الرأسمالية تبدو كافية للحفاظ على معدلات النمو المستقبلية التي توقعتها الشركة.

(D) التحقق من وجود القوى العاملة الكافية لتحقيق معدلات النمو المتوقعة مع تحديد مقدار الزيادة في التكاليف المباشرة والنفقات الثابتة لتحقيق الهوامش المتوقعة.

(E) فهم كيفية إدارة الشركة لرأس مالها العامل وبالتالي تقييم مدى معقولية افتراضات رأس المال العامل

(F) تحقق حول إمكانية الشركة للوصول إلى التمويل الكافي (حقوق الملكية أو الديون) للزيادة في كل من الأصول الثابتة ورأس المال العامل.

٧,٣,٣,٣ الأمثلة المتعلقة بالتقييم أعلاه هي:

(A) إذا كانت الشركة قد حققت في تاريخها هامشًا تشغيليًا بنسبة ٩٪ من الإيرادات، فإن هناك حاجة إلى دليل قوي إذا كانت التوقعات تظهر هوامش تشغيل بنسبة ١٢٪ من الإيرادات: إذا كان من المتوقع أن يتحسن هامش الربح الإجمالي، فيجب فهم ذلك، إذا كانت النفقات الإدارية تمثل نسبة متناقصة من عائدات المبيعات، فيجب تحديدها إذا كان ذلك واقعيًا أو ما إذا كانت هناك حاجة إلى مزيد من الدعم الإداري

(B) إذا كان النشاط التجاري ينمو بمعدل ثابت نسبيًا قدره ٣٪ سنويًا في الماضي، فهناك حاجة إلى تفسيرات مقنعة بشأن معدل نمو أعلى في التوقعات. ينبغي أن يكون العميل قادرًا على شرح كيفية تحقيق هذا النمو إذا كان هذا نتيجة لمنتجات جديدة أو عملاء جدد.

(C) إذا كان لدى الشركة ٥٥ إلى ٦٠ يومًا في تحصيل المستحقات المدينة في السنوات السابقة، فإن التوقعات عادة ما تفترض نفس الشيء في المستقبل.

٧,٣,٣,٤ تقييم معدل الخصم المناسب الذي من شأنه تحديد المخاطر المرتبطة بتحقيق هذه التوقعات.

٧,٣,٣,٥ تحقق من صحة توقعات السنة الأولى بناءً على الأداء العام حتى تاريخه والمشاريع المخططة أو دفتر الطلبات الموقع مع الشركة إذا أمكن ذلك.

قد يدعم المقيم إدارة المنشأة محل التقييم في إعداد التوقعات في حالة عدم وجود توقعات مفصلة: ٧,٣,٤,١ أن يضع المقيم نموذج مالي بصيغة ملف "إكسيل" (excel) للشركة استناداً إلى التكاليف المحددة ودوافع الإيرادات للفترة المتوقعة المتفق عليها.

٧,٣,٤,٢ يمكن للمقيم فقط دعم إدارة الشركة في إعداد توقعاتهم. يجب أن تكون الافتراضات التي تستند إليها التوقعات تخص الإدارة.

٧,٣,٤,٣ كما ذكر سابقاً، إذا قام المقيم بدور تحويل افتراضات العميل إلى توقعات، فمن المهم جداً أن يكون هناك مراجعة مستقلة للحسابات ضمن التوقعات.

٧.٤ التدفقات النقدية لحقوق الملكية والتدفقات النقدية للمنشأة



٧,٤,١ كما ذكر سابقاً، يجوز للمقيم الاختيار من بين أسلوبين تقليديين للتقييم، وهما «التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية (FCFE)» و «التدفقات النقدية الحرة للشركة (FCFF)»، حيث أن:

٧,٤,١,١ التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية (FCFE) هو التدفق النقدي المتاح لحقوق ملكية الشركة (المساهمون العاديون) نفقات التشغيل والفوائد والضرائب والنفقات اللازمة للحفاظ على القدرة الإنتاجية للشركة والمدفوعات إلى (والإيصالات من) حاملي الديون.

٧,٤,١,٢ التدفقات النقدية الحرة للشركة (FCFF) هو التدفق النقدي المتاح لأصحاب حقوق الملكية وحاملي الديون في الشركة بمجرد احتساب نفقات التشغيل والضرائب، والنفقات اللازمة للحفاظ على القدرة الإنتاجية للشركة.

الاختلافات بين نوعي التدفق النقدي هي:

٧,٤,٢,١ يحصل التدفق النقدي الحر إلى حقوق الملكية بعد دفع الفائدة على الدين وبعد سداد الديون وأي إيصالات للديون الإضافية. الضريبة هي الضريبة المستحقة على أرباح الشركة.

٧,٤,٢,٢ يكون التدفق النقدي الحر للشركة قبل دفع الفوائد على الدين وقبل سداد الديون وأي قبض على ديون إضافية. الضريبة ليست الضريبة المستحقة على أرباح الشركة، بل إنها رقم نظري ويحسب كما لو أن الشركة ليس لديها مصاريف فائدة.

٧,٤,٣ تعتبر التدفقات النقدية الحرة للشركة هو أسلوب التقييم الأكثر ملاءمة في معظم الحالات إذا كان هيكل رأس المال يتضمن على الديون.

التدفق النقدي الحر للشركة	التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية
	الأرباح التشغيلية
الأرباح التشغيلية	ناقص: نفقات الفوائد
	يساوي العوائد قبل الضريبة
	ناقص: نفقات الضريبة
ناقص الضريبة على الأرباح التشغيلية	تساوي صافي الدخل بعد الضريبة
يساوي صافي الأرباح التشغيلية بعد الضريبة	زائد الإهلاك/ الاستهلاك
زائد الإهلاك/ الاستهلاك	ناقص: تكاليف رأس المال
ناقص: تكاليف رأس المال	ناقص: زيادة رأس المال العامل
ناقص: زيادة رأس المال العامل	ناقص: مدفوعات الديون
	زائد: الديون الحديثة المحصلة
	يساوي التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية
يساوي التدفقات النقدية الحرة للشركة	

٧,٤,٥ يمكن حساب كل من التدفقات النقدية الحرة للشركة والتدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية من صافي الدخل بعد الضرائب، أو التدفق النقدي من العمليات، أو الأرباح قبل الفوائد والضرائب أو الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والإهلاك والاستهلاك، كما هو مفصل أدناه:

الصيغة الثانية: حساب التدفق النقدي الحر
تحديد التدفقات النقدية الحرة للشركة من صافي الدخل:
التدفق النقدي الحر للشركة = صافي الدخل + تكاليف الإهلاك + تكلفة الفائدة * (١ - معدل الضريبة) - التغير في رأس المال العامل - الاستثمار في الأصول الثابتة
تحديد التدفقات النقدية الحرة للشركة من الأرباح قبل الفوائد والضرائب:
التدفق النقدي الحر للشركة = الأرباح قبل الضريبة والفائدة * (١ - معدل الضريبة) + تكاليف الإهلاك - التغير في رأس المال العامل - الاستثمار في الأصول الثابتة
تحديد التدفقات النقدية الحرة للشركة من الأرباح قبل الفوائد والضرائب:
التدفق النقدي الحر للشركة = الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك * (١ - معدل الضريبة) + تكاليف الإهلاك * معدل الضريبة - التغير في رأس المال العامل - الاستثمار في الأصول الثابتة
تحديد التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية من التدفقات النقدية الحرة للشركة:
التدفق النقدي الحر لحقوق الملكية = التدفق النقدي الحر للشركة - تكلفة الفائدة * (١ - معدل الضريبة) + زيادة في صافي القرض

٧,٤,٦ تتضمن المعلومات الواردة أعلاه عنصرًا إضافيًا للإهلاك/ الاستهلاك. هذا لأن كلاهما يمثل مصروفات غير نقدية. هناك بعض المصاريف غير النقدية المماثلة الأخرى التي تحتاج أيضًا إلى إضافتها مرة أخرى لحساب التدفقات النقدية:

٧,٤,٦,١	خسائر إزالة الأصول الثابتة (تخصم أرباح التخلص)،
٧,٤,٦,٢	مخصصات هبوط القيمة،
٧,٤,٦,٣	تم وضع مخصصات أخرى (مثل مخصصات إغلاق قطاع الأعمال).

٧,٤,٧,١ التغييرات في رأس المال العامل والتي تشمل المخزون والأصول الجارية والسلف والذمم المدينة والدائنة، إلخ. مع زيادة حجم الأعمال التجارية، حتى لو كانت هذه الزيادة نتيجة للتضخم فقط، فعادة ما تكون هناك زيادة في رأس المال العامل. وهذا يعني أنه يُستثمر مزيدًا من الأموال في رأس المال العامل وبالتالي تقل التدفقات النقدية الحرة.

٧,٤,٧,٢ الاستثمار في الأصول الثابتة تمثل هذه التدفقات النقدية الخارجة لشراء الأصول الثابتة اللازمة لدعم عمليات الشركة الحالية والمستقبلية. تبعًا لذلك، تُخفض التدفقات النقدية الحرة من خلال هذا الاستثمار. هناك توقع بأن النفقات الرأسمالية في التوقعات ستكون أكبر إلى حد ما من رسوم الإهلاك حتى لو كان النمو متواضعًا.

٧.٥ حساب معدل الخصم

٧,٥,١ يتطلب تطبيق طريقة التدفقات النقدية المخصومة تحديد معدل خصم مناسب يتم بموجبه خصم التدفقات النقدية المستقبلية إلى قيمتها الحالية كما في تاريخ التقييم.

٧,٥,٢ يعكس معدل الخصم المخاطر المتصورة المرتبطة بالتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة. وهي تستند إلى تقييم المقيم للعوائد على رأس المال التي يتوقعها المشاركون في السوق لمطابقة المخاطر التي ينطوي عليها.

٧,٥,٣ تكلفة حقوق الملكية هي معدل خصم التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية. التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال هو المعدل المناسب لخصم التدفقات النقدية الحرة للشركة.

(A) تكلفة حقوق الملكية هو معدل العائد الذي يتوقعه أصحاب حقوق الملكية مقابل الاستثمار في الأوراق المالية للشركة، أي التعويض عن تحمل مخاطر امتلاك حقوق الملكية.
(B) تكلفة الدين هي المعدل الفعلي الذي تدفعه الشركة مقابل التزامات الديون.
(C) التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال هو تكلفة رأس المال (معدل الخصم) الذي يحدده المتوسط المرجح بالقيمة السوقية لتكلفة جميع مصادر التمويل في هيكل رأس المال للعمل التجاري.

المعادلة: نموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM)

$$K_e = rf + \beta x (rm - rf) + \alpha$$

حيث أن:

$$K_e = \text{تكلفة حقوق الملكية}$$

$$rf = \text{معدل العائد الخالي من المخاطر}$$

$$rm = \text{علاوة المخاطر السوقية}$$

$$\alpha = \text{عامل المخاطر غير منتظم (محدد للشركة)}$$

٧,٦,١ هناك العديد من الطرق لتحديد تكلفة حقوق الملكية: تتضمن القائمة غير الشاملة للأساليب الشائعة نموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM)، ونموذج نظرية تسعير التحكيم، ونموذج البناء والنماذج متعددة العوامل. ومع ذلك، فإن نموذج تسعير الأصول الرأسمالية هو الطريقة الأكثر استخدامًا لحساب تكلفة حقوق الملكية.

(A) يستخدم نموذج تسعير الأصول الرأسمالية لتحديد معدل العائد المتوقع لورقة مالية ذات مخاطر بإضافة علاوة مخاطر لمعدل العائد على ورقة مالية خالية من المخاطر. تتكون علاوة المخاطرة من علاوة مخاطر حقوق الملكية (أو السوق) المعدلة حسب المخاطر المنهجية (أو بيتا) للأوراق المالية.

(B) نموذج نظرية تسعير التحكيم هو نموذج متعدد العوامل لتسعير الأصول، والذي يتنبأ بعائدات الأصول باستخدام العلاقة بين الأصول وعوامل مخاطر الاقتصاد الكلي. وهو يدمج العديد من عوامل الخطر المنهجية.

(C) نموذج التراكم هو نموذج يستخدم لحساب معدل العائد المطلوب على الورقة المالية عن طريق إضافة علاوات مخاطر مختلفة إلى المعدل الخالي من المخاطر. على سبيل المثال، قد يشمل نموذج التراكم على معدل خالي من المخاطر، علاوة مخاطر حقوق الملكية، علاوة الحجم، وعلاوة مخاطر الشركة. وهو يختلف عن نموذج تسعير الأصول الرأسمالية حيث لا يستخدم معامل بيتا لتعديل علاوة مخاطر حقوق الملكية.

٧,٦,٢ يقدر نموذج تسعير الأصول الرأسمالية معدل العائد المطلوب من المستثمرين مع الأخذ في الاعتبار نبذة عن مخاطر الأصل محل التقييم. الصيغة أدناه.

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

٧,٦,٣ في الصيغة أعلاه، K_e هي تكلفة حقوق الملكية، و r_f هي السعر الخالي من المخاطر، و β هي معامل بيتا، و r_m هي العائد المتوقع من السوق و α هي علاوة مخاطر الشركة.

(A) معامل بيتا هو مقياس يستخدم لتقييم المخاطر المنهجية أو التقلبات النسبية لورقة مالية أو محفظة واحدة بالنسبة للسوق ككل. تحسب على أنها تقلبات الأوراق المالية (تقاس بالانحراف المعياري) بالنسبة لتقلبات السوق، مضروبة في ارتباط السند بالسوق.

(B) علاوة مخاطر الشركة هي المخاطر الإضافية الناشئة عن عوامل أخرى بخلاف تلك العوامل المرتبطة بسوق الاستثمار. يطلب المستثمر عائداً إضافياً للتعويض عن المخاطر الإضافية.

٧,٦,٤ في نموذج تسعير الأصول الرأسمالية المعدل، العائد المطلوب هو دالة من خمسة متغيرات، وهي:

- ٧,٦,٤,١ معدل خالي من المخاطر
- ٧,٦,٤,٢ معامل بيتا لتقييم قسم الأعمال محل التقييم
- ٧,٦,٤,٣ تعديل معامل بيتا للمبلغ النسبي للدين في الأصل محل التقييم
- ٧,٦,٤,٤ علاوة مخاطر حقوق الملكية
- ٧,٦,٤,٥ علاوة المخاطر الإضافية للشركة.

٧,٦,٥ عادة ما يمكن الحصول على معدل العائد الخالي من المخاطر من ورقة مالية حكومية لها فترة استحقاق تعادل فترة التوقعات وتتماشى مع العملة المعتبرة في التوقعات. ويجوز للمقيم استخدام العائد على سندات الخزنة الأمريكية لمدة ٣٠ عامًا، وإذا كانت العملة المعتبرة في التوقعات هي الريال السعودي، فيتعين تسوية الفرق في التضخم بين العملات بين عملة الولايات المتحدة والمملكة العربية السعودية. وبدلاً من ذلك، قد يلجأ المقيم مباشرة إلى استخدام سندات الحكومة السعودية طويلة الأجل.

٧,٦,٦ بيتا هو مقياس يستخدم لتقييم المخاطر المنهجية أو التقلبات النسبية لسند أو محفظة واحدة بالنسبة للسوق ككل.

٧,٦,٧ كما ذُكر سابقاً، تحسب على أنها تقلبات الأوراق المالية (تقاس بالانحراف المعياري) بالنسبة لتقلبات السوق، بالنسبة لتقلبات السوق. المرحلة الثانية في الحساب هي مضاعفة نتيجة المرحلة الأولى من خلال ارتباط الورقة المالية بالسوق. من الشائع حساب معامل بيتا على أساس بيانات الشركات العامة لمدة ثلاث سنوات أو لمدة خمس سنوات. لذلك هناك افتراض آخر: من المرجح أن تكون التقلبات المستقبلية متسقة مع التقلبات الماضية.

٧,٦,٨ الافتراض هو أن التقلب هو بديل للمخاطرة: الأسهم التي تزيد وتنخفض في القيمة بأكثر من الحركات في السوق تكون أكثر تقلباً من السوق، يحتاج المشاركون في السوق بعد ذلك إلى عوائد أعلى للتعويض عن هذا التقلب العالي.

٧,٦,٩ عادةً ما يكون للقطاعات ذات الطلب المستقر نسبياً، مثل شركات المياه وتوليد الطاقة والمرافق الأخرى، بيتا أقل من واحد: من المتوقع أن تحقق عوائد مستقرة ولا تتأثر بشكل كبير بالعوامل الاقتصادية قصيرة الأجل.

٧,٦,١٠ تميل القطاعات التي تخضع لقدر كبير من عدم اليقين، مثل شركات التكنولوجيا الضخمة التي تطور منتجات جديدة، إلى أن تكون أكثر تقلباً ولديها أكثر من بيتا.

٧,٦,١١ 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 للأصل محل التقييم، يجب عدم تطبيق الرفع المالي على بيتا أو إعادة الرفع المالي ليأخذ في الاعتبار الاختلافات في هيكل رأس المال، باستخدام المعادلات التالية:

المعادلة: عدم رفع وتكرار البيتا

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

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

حيث أن: B_u = معامل بيتا غير مرفوع
 B_L = معامل بيتا مرفوع
 T_c = معدل الضريبة
 $\frac{D}{E}$ = الدين لحقوق الملكية

٧,٦,١٢ مخاطر السوق هي المخاطر الموجودة في السوق بأكمله والتي لا يمكن تنوعها. يعرف بالمخاطر المنتظمة. تعرف علاوة مخاطر حقوق الملكية بأنها معدل العائد الإضافي المطلوب من قبل المستثمرين على العائد الخالي من المخاطر لتعكس المخاطر الإضافية للاستثمار في أدوات حقوق الملكية مقارنة بالأدوات الخالية من المخاطر. وهي العلاوة التي يطلبها المستثمرون للاستثمار في استثمارات محفوفة بالمخاطر مقارنة بالاستثمارات الخالية من المخاطر. هذا يرجع أساساً إلى ثلاثة عوامل رئيسية:

٧,٦,١٢,١ مخاطر الاستثمار أقل في عملة أي دولة وهو إقراض الحكومة. تتطلب عوائد أعلى للتعويض عن المخاطر الإضافية للاستثمار في سندات الدين الصادرة عن الشركات العامة. وفي المقابل تكون هذه الأوراق المالية أكثر يقيناً فيما يتعلق بالعائدات وسداد رأس المال أكثر من الاستثمار في الأوراق المالية للشركات العامة. لذلك تتطلب الأسهم عائداً أعلى من الدين الحكومي وأعلى أيضاً من ديون الشركات. إذا لم تحقق الأوراق المالية للأسهم عائدات أعلى من كل من السندات الحكومية وسندات الشركات، فإن اقتصادات السوق الحرة الحديثة لم تعد قادرة على العمل.

٧,٦,١٢,٢ تشير نتائج الدراسات التجريبية طويلة الأجل التي أجريت، أن الاستثمارات في الأسهم قد حققت عوائد تاريخية أعلى من الاستثمار في السندات الحكومية،
٧,٦,١٢,٣ كما تشير مقارنة أسعار السوق الحالية مع تقديرات الأرباح المجمعة للشركات العامة إلى عوائد أعلى للأسهم.
٧,٦,١٣ هناك ثلاثة مصادر لبيانات علاوة مخاطر حقوق الملكية:
٧,٦,١٣,١ تحليل علاوات مخاطر حقوق الملكية التاريخية على مدى سنوات عديدة؛
٧,٦,١٣,٢ علاوات المخاطر التطلعية، محسوبة على أساس آراء المحللين الجماعية حول العوائد المستقبلية للشركات العامة؛
٧,٦,١٣,٣ استطلاعات رأي المشاركين في السوق.

٧,٦,١٤ يقوم كلاً من ديمسون مارتش و ستاونتن من كلية لندن للأعمال بتحليل متوسط علاوات مخاطر حقوق الملكية على العديد من البلدان للفترة من ١٩٠٠ حتى الآن؛

٧,٦,١٥ يجري اسواث دامودارن حسابات تطلعية لعلاوات مخاطر حقوق الملكية لأسهم الولايات المتحدة الأمريكية. ويعتبر موقعه على الإنترنت مصدرًا مفيدًا للغاية في العديد من جوانب سوق الولايات المتحدة الأمريكية وتقييم المنشآت الاقتصادية بشكل عام.

٧,٦,١٦ يقوم بابلو فرناندو من جامعة نافار بإجراء مسح سنوي لآراء المشاركين في السوق فيما يتعلق بعلاوات مخاطر الأسهم في مختلف الدول.

٧,٦,١٧ تعد التكلفة الدولية لموارد رأس المال من دوف وفيليبس المصدر الموثوق لاستخراج وقياس علاوة مخاطر حقوق الملكية.

٧,٦,١٨ من المهم معرفة أن النظرية الكامنة وراء نموذج تسعير الأصول الرأسمالية تتعلق بتسعير ورقة مالية واحدة يحتفظ بها كجزء من محفظة متنوعة بالكامل. عندما تكون الورقة المالية جزءًا صغيرًا من محفظة كبيرة متنوعة، فإن المخاطر غير المنتظمة داخل هذا العمل التجاري الفردي تزال بالكامل تقريبًا عن طريق التنويع. (A) تعرف المخاطر غير المنتظمة بأنها المخاطر المحددة لورقة مالية فردية والتي يمكن تقليلها بالتنوع.

٧,٦,١٩ لا يقوم العديد من أصحاب الأعمال التجارية الصغيرة بتنويع مخاطرتهم بهذه الطريقة. هذا أحد المبررات لإدراج علاوة مخاطر الشركة (انظر أدناه).

٧.٧ علاوة الحجم لحقوق الملكية (علاوة الأسهم الصغيرة)

٧,٧,١ في بعض شركات تقييم الأعمال، يتم إضافة علاوة الحجم لحقوق الملكية (المعروفة أيضًا باسم علاوة الأسهم الصغيرة) إلى حسابات نموذج تسعير الأصول الرأسمالية لجمع توقعات العائد الإضافية على الشركات الصغيرة. النظرية هي أن المستثمرين يطالبون بمعدل عائد أعلى على الشركات الصغيرة مما يطلبونه في الشركات الكبيرة بسبب زيادة المخاطر المرتبطة بالاستثمارات في الشركات الصغيرة.

٧,٧,٢ حدد رالف بانز علاوة الحجم لأول مرة في أسواق الولايات المتحدة الأمريكية في عام ١٩٨٠ في مقاله الأكاديمي. وقد حسب أن الأسهم الأصغر قد حققت عوائد أعلى في الفترات من عام ١٩٢٦ حتى ذلك التاريخ.

٧,٧,٣,١ لم يكن ذلك من سمات أسواق الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام ١٩٨١. أشارت الدراسة التي أجراها رالف بانز إلى إنشاء العديد من صناديق الأسهم الصغيرة. يحتمل أن تكون هذه العوامل قد أزلت عدم كفاءة السوق التي أدت إلى علاوة الأسهم الصغيرة

٧,٧,٣,٢ وبالتالي، فإن المقيمون الذين يُضمنون علاوة الحجم يعتمدون على العوائد الزائدة التي حدثت قبل عام ١٩٨١:

٧,٧,٣,٣ هناك العديد من العوامل الأخرى التي يجب إزالتها من البيانات:

- (A) غالبًا ما يكون لدى الشركات الصغيرة بيتا أعلى،
 (B) وهي تخضع لهامش العرض والطلب، وهو الفرق بين السعر الذي يمكن للمستثمر الشراء به (سعر الطلب أو العرض) والسعر الذي يمكن أن يبيع به (سعر العرض) من الورقة المالية. الأسهم الأقل سيولة والأسهم الأصغر لها فارق أكبر بين سعر الشراء والبيع،
 (C) بعض الشركات ليست محفوفة بالمخاطر لأنها صغيرة - لديها رأس مال سوقي أقل لأنها محفوفة بالمخاطر،
 (D) بعض الشركات الصغيرة متعثرة،
 (E) والبعض الآخر لم يدر عائدات بعد،
 (F) قد يرجع جزء من علاوة التأمين إلى انخفاض سيولة المخزون.

لذلك، يحتاج أي تحليل للبيانات إلى التحكم في عدد كبير من المتغيرات بغض النظر عن الحجم.

٧,٧,٥ صرح اسواث دامودران وهو أكاديمي أمريكي ذو سمعة رفيعة، والذي يقوم بدراسات مستقبلية لعلاوات مخاطر الأسهم كما هو مشار إليه أعلاه، أن دراساته لا تظهر علاوة صغيرة على الأسهم.

٧.٨ علاوة المخاطر للشركة

٧,٨,١ علاوة مخاطر الشركة هي المخاطر الإضافية الناشئة عن عوامل أخرى بخلاف تلك العوامل المرتبطة بسوق الاستثمار. يطلب المستثمر عائداً إضافياً للتعويض عن المخاطر الإضافية. تضاف علاوة المخاطر الشركة في حساب نموذج تسعير الأصول الرأسمالية لجمع المخاطر التشغيلية والمالية الكامنة التي تتعرض لها المنشأة الاقتصادية، مثل:

- ٧,٨,١,١ عدم وجود تنوع للعديد من المشاركين في السوق في سوق المنشآت الاقتصادية الصغيرة،
 ٧,٨,١,٢ مخاطر تقديم المنتجات أو الخدمات: يطبق معدل خصم أقل عندما يكون المنتج أو الخدمة محميين بموجب براءة اختراع أو وكالات حصرية أو حقوق طبع ونشر، أو يحظون بعلامة تجارية مشهورة إذا لم توجد مثل هذه الحماية.
 ٧,٨,١,٣ نوع الترتيب التعاقدية يجب على المقيّم أن يطبق معدل الخصم الأقل إذا كان الأصل محل التقييم لديه عقود طويلة الأجل أو اتفاقية امتياز حصرية قائمة.
 ٧,٨,١,٤ مخاطر تركيز العملاء. سيطبق خصم أعلى إذا كانت الشركة تعتمد بشكل كبير على عدد قليل من العملاء.
 ٧,٨,١,٥ تركيز المنتج أو الخدمة: عادة ما تتطلب الأعمال التجارية التي لديها عدد قليل من خطوط المنتجات أو الخدمة معدل خصم أعلى من تلك التي تقدم عرضاً أوسع،
 ٧,٨,١,٦ عمق الإدارة والتعاقب الإداري. تملك العديد من الشركات الصغيرة مدير أو اثنان ممتازان. ومع ذلك، قد يعتمد العمل التجاري بشكل كبير على استمرارهم في الوظيفة.
 ٧,٨,١,٧ يحسب علاوة مخاطر الشركة على أساس تقديري ومستقل في الغالب، والعوامل المذكورة أعلاه ليست مجرد اعتبارات يتعين وضعها في الحسبان.

تطبيق نموذج تسعير الأصول الرأسمالية ونموذج التراكم

٧,٩,١ إذا افترضنا معدلاً يخلو من المخاطر بنسبة ٣٪، وبيتا مكرر رفعه يقدر بـ ١,٢، وعلاوة مخاطر حقوق الملكية بنسبة ٥٪، وعلاوة مخاطر الشركة بنسبة ٤٪، فإن حساب تكلفة رأس المال يكون:

$$3\% + (1.2 \times 5\%) + 4\% = 13\%$$

٧,٩,٢ يفضل بعض الممارسين استخدام نموذج التراكم لاشتقاق تكلفة رأس المال لحقوق الملكية. نموذج التراكم هو نموذج يستخدم لحساب معدل العائد المطلوب على الورقة المالية عن طريق إضافة علاوات مخاطر مختلفة إلى المعدل الخالي من المخاطر. على سبيل المثال، قد يشتمل نموذج التراكم على معدل خالي من المخاطر، علاوة مخاطر حقوق الملكية، علاوة الحجم، وعلاوة مخاطر الشركة. وهو يختلف عن نموذج تسعير الأصول الرأسمالية حيث لا يستخدم معامل بيتا لتعديل علاوة مخاطر حقوق الملكية.

٧,٩,٣ إذا استخدمنا نفس المدخلات أعلاه، وقمنا بحساب تكلفة رأس المال باستخدام نموذج البناء، فإننا نستنتج تكلفة أقل بقليل لرأس المال:

$$3\% + 5\% + 4\% = 12\%$$

٧,٩,٤ يوضح هذا أنه في نموذج التراكم، هناك حاجة إلى مزيد من التعديل لمراعاة القطاع الذي تعمل فيه الشركة. إذا قرر المقيم أن قطاع المنشأة الاقتصادية يبرر إضافة محددة إلى علاوة مخاطر حقوق الملكية بنسبة ١٪، سينتج عن النموذجين نفس تكلفة رأس مال حقوق الملكية.

٧.١٠ تكلفة الدين

٧,١٠,١ تكلفة الدين هي العائد المتوقع الذي سيقبله حاملو الديون عند الاستثمار في ورقة مالية بها مخاطر التخلف عن السداد. تتمثل مخاطر التخلف عن السداد في مخاطر عدم تلقي المدفوعات المتعهد بها في شكل مدفوعات للفائدة وسداد أصل.

٧,١٠,٢ تكلفة الدين هي دالة لسعر الفائدة الخالي من المخاطر والتوزيع الافتراضي. سيكون لدى أكبر الشركات وأكثرها ربحية توزيع افتراضي صغير عند مقارنتها بالأوراق المالية الخالية من المخاطر. ستتملك الشركات الصغيرة والأقل استقراراً توزيعاً افتراضياً أكبر.

المعادلة: صيغة تكلفة الدين

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

حيث أن: COD = تكلفة الدين

R_d = تكلفة الدين

T_c = معدل الضريبة والذكاة الفعال

٧,١٠,٣ تحدد تكلفة حقوق الملكية على أساس ما بعد الضريبة. وذلك لأن أرباح المنشآت الاقتصادية تخضع عمومًا للضريبة أو الزكاة.

٧,١٠,٤ يتم التعامل مع تكلفة الدين بشكل مختلف: نظرًا لأن مدفوعات الفائدة عبارة عن مصروف مسموح به للخصم وفقًا لأنظمة الضرائب والزكاة السعودية، يجب تعديل تكلفة الدين لهذه الفائدة. ومن ثم، يجب على المقيم النظر في تكلفة الدين بعد الاستفادة من الإعفاء من الضرائب والزكاة.

٧,١٠,٥ على سبيل المثال، إذا كانت الفائدة قبل الضريبة على الدين ٤% ومعدل الزكاة ٢٥٪، فإن حساب تكلفة الدين سيكون:

$$4\% \times (1 - 25\%) = 3\%$$

٧.١١ التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال

٧.١١.١ لحساب تكلفة رأس المال للمنشأة محل التقييم، يتم تحديد تكلفة حقوق الملكية وتكلفة الدين وهيكل رأس المال الأمثل. المرحلة التالية هي إدخال تكلفة حقوق الملكية وتكلفة الدين. يجب ترجيح تلك التكاليف وفقًا لهيكل رأس المال. تبدو معادلة التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال صعبة إلى حد ما. وعلى الرغم من ذلك، هي أبسط بكثير مما هي عليه.

المعادلة: معادلة التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال

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

حيث أن WACC = التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال

K_e = تكلفة حقوق الملكية

R_d = تكلفة الدين

E = القيمة السوقية لحقوق الملكية

D = القيمة السوقية للدين المنتج للفائدة

T_c = معدل الزكاة والضريبة الفعال

٧,١١,٢ من الأمثلة السابقة لدينا تكلفة حقوق الملكية في إطار نموذج تسعير الأصول الرأسمالية بنسبة ١٣٪، وتكلفة الدين بعد الإعفاء الضريبي هي ٣٪. إذا افترضنا أن هيكل رأس المال يتكون من ٧٥ مليون لحقوق الملكية بالقيمة السوقية و ٢٥ مليونًا من الديون بالقيمة السوقية، فإن حساب التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال هو:

$$\left(13\% \times \frac{75}{100}\right) + \left(3\% \times \frac{25}{100}\right) = 9.75\% + 0.75\% = 10.5\%$$

٧,١٢ خصم التدفقات النقدية المستقبلية

٧,١٢,١ ينبغي حساب التدفق النقدي الحر إلى حقوق الملكية في حالة إجراء تقييم مباشر لحقوق الملكية. ينبغي استخدام معدل خصم حقوق الملكية (تكلفة حقوق الملكية).

٧,١٢,٢ ينبغي حساب التدفقات النقدية الحرة للشركة في حالة إجراء تقييم غير مباشر لحقوق الملكية (من خلال حساب قيمة المنشأة وخصم قيمة الدين). ينبغي استخدام التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال كمعدل للخصم.

٧,١٢,٣ تخضع التدفقات النقدية الحرة المستقبلية باستخدام معدل الخصم المحدد في المرحلة السابقة، على الأساس التالي:

$$\text{التدفق النقدي} / (١ + \text{معدل الخصم})^{\wedge} (\text{السنة} - \text{تاريخ التقييم})$$

٧,١٢,٤ يمكننا تطبيق هذه الصيغة عملياً: إذا افترضنا التدفقات النقدية ١٠٠ (السنة الأولى) و ١٠٥ (السنة الثانية)، ومعدل خصم ١١٪، وخصم السنة الأولى والثانية بعد تاريخ التقييم، فإن الحسابات تكون كالآتي:

$$\frac{100}{(1 + 0,11)^1} + \frac{105}{(1 + 0,11)^2} = \frac{100}{1,11} + \frac{105}{1,2321} = 90,09 + 85,22 = 175,31$$

٧,١٢,٥ بالمدخلات المذكورة أعلاه، نتج عن استخدام خصم منتصف العام زيادة في القيمة بنسبة ٥,٤٪ خلال نهاية العام.

٧,١٢,٦ توجد طريقة مختصرة للحصول على نفس النتيجة للسنوات الكاملة: إذا ضربت قيمة الخصم في نهاية العام في خصم منتصف العام تكون النتيجة كالآتي:

$$175,31 \times 1,11^{0,5} = 175,31 \times 1,0536 = 184,70$$

٧,١٢,٧ بالرغم من ذلك، في حالة عدم الحصول على التدفقات النقدية للمنشأة محل التقييم بالتساوي على مدار العام، يمكن تطبيق فترة خصم في نهاية العام بناءً على الواقع الاقتصادي للمنشأة محل التقييم. يحتاج المقيم إلى تقييم ما إذا كان الخصم في منتصف العام مناسباً أو أن يكون في نهاية العام.

٧,١٣ القيمة النهائية:

٧,١٣,١ العنصر الأخير للتدفقات النقدية المخصومة هي القيمة النهائية.

(A) القيمة النهائية هي القيمة الموجودة في نهاية فترة التقدير المنفصلة في نموذج الأرباح المستقبلية المخصومة. تعرف باسم القيمة المتبقية.

٧,١٣,٢ ينبغي خصم القيمة النهائية إلى القيمة الحالية باستخدام سعر الخصم للسنة الأخيرة للوصول إلى القيمة الحالية للقيمة النهائية.

٧,١٣,٣ إذا استمر استخدام أسلوب الدخل، ينبغي استخدام نموذج غوردون للنمو لتحديد القيمة الدائمة في نهاية فترة التنبؤ الصريحة. وللتذكير، فإن نموذج غوردون للنمو هو:

$$\frac{CF_0 \times (1 + g)}{K - g}$$

٧,١٣,٤ في الصيغة أعلاه، CF_0 هو التدفق النقدي في السنة الأخيرة من التوقعات الصريحة، و g هو معدل النمو الدائم و K هي تكلفة رأس المال (تكلفة حقوق الملكية في حالة استخدام التدفقات النقدية الحرة إلى حقوق الملكية و التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال في حالة استخدام التدفقات النقدية الحرة إلى الشركة).

٧,١٣,٥ ومع ذلك، هناك خيار للمقيّم في حساب القيمة النهائية، من النماذج الثلاثة التالية.

٧,١٣,٥,١ نموذج غوردون للنمو - أسلوب الدخل

(A) يفترض هذا النموذج أن الشركة ستنتج تدفقات نقدية حرة بمعدل طبيعي إلى الأبد، وهو ما يُعرف باسم معدل النمو النهائي (TGR). يُفترض عادةً أن يكون هذا المعدل متوافقًا مع معدل التضخم ومعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي كمعدل أقصى.

(B) يمكن أن يكون معدل النمو الإجمالي صفرًا أو سلبياً إذا لم يكن نمو العمل التجاري متماشياً مع التضخم.

المعادلة: حساب القيمة النهائية على أساس نموذج نمو غوردون

$$\frac{FCF_n(1 + g)}{(K - g)} \times \frac{1}{(1 + K)^n} = \text{القيمة الحالية للقيمة النهائية (TV)}$$

$k =$ تكلفة حقوق الملكية أو التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال

$G =$ معدل النمو

$n =$ عدد السنوات فترة التوقعات الصريحة

$FCF =$ التدفقات النقدية الحرة

٧,١٣,٥,٢ مضاعف الخروج - أسلوب السوق

(A) يفترض مضاعف الخروج، الذي يشار إليه أيضًا باسم المضاعف النهائي، أنه ستقيم المنشآت الاقتصادية في نهاية فترة التوقع بناءً على مضاعفات السوق.

(B) تحسب القيمة النهائية من خلال تطبيق مضاعف مناسب (من الأرباح أو الإيرادات أو القيمة الدفترية، إلخ) على الإحصاء ذي الصلة المتوقع للسنة النهائية.

(C) يجب الانتباه عند تطبيق هذه الطريقة:

(١) التحول من أسلوب الدخل يمكن أن يؤدي إلى تناقضات - يجب مقارنة معدل الرسملة في أسلوب السوق مع معدل الخصم في أسلوب الدخل للتأكد من أن معدل النمو الضمني معقول.

(٢) قد تُقيّم الشركة في بداية فترة النمو المرتفع - وهذا هو السبب في إعداد توقعات صريحة لعدة سنوات. القيمة النهائية في نهاية هذه الفترة من ارتفاع النمو. لذلك، تعد مقاييس التقييم المختلفة مناسبة لتلك المطبقة في بداية فترة النمو السريع. إذا تم اشتقاق مضاعف الخروج من مضاعف الدخل، فقد تكون القيمة النهائية مبالغًا فيها.

٧,١٣,٥,٣ تتم مناقشة حساب وتطبيق مضاعفات التقييم بالتفصيل في قسم أسلوب السوق.

المعادلة 8:

حساب القيمة النهائية اعتماداً على مضاعف نسبة السعر إلى الأرباح

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

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

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

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

الـ 12 خلال شهر الماضية.

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

الـ 12 خلال شهر المقبلة.

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

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

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

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

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

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

الأرباح قبل خصم والفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك للسهم الـ 12 خلال شهر الماضية.

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

الأرباح قبل خصم والفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك المتوقعة الـ 12 خلال شهر المقبلة.

٧,١٣,٥,٤ القيمة التخريدية - أسلوب التكلفة

- (A) القيمة التخريدية هي القيمة النهائية للأصل المحسوبة بأسلوب التكلفة. القيمة التخريدية هي عائدات البيع مطروحًا منها جميع تكاليف التخلص
- (B) ينطبق هذا عادةً فقط عندما يُتوقع أن يكون للعمل التجاري عمر محدد (أي عملية التعدين السطحية أو الآبار النفطية). من المتوقع أن يكون هناك عدد محدود من سنوات توليد الإيرادات. وبنهاية تلك الفترة قد تكون هناك قيمة تخريدية. قد تكون القيمة التخريدية أقل من تكاليف تصفية الموقع ومعالجة الأراضي.
- (C) غالبًا ما تستند توقعات التدفقات النقدية المخصومة إلى العمر الفعلي للأصل محل التقييم. يمكن استخدام صيغة الاستحقاق السنوي المتغير كبديل إذا كان من المتوقع أن تنخفض العمليات التجارية بمعدل ثابت.
- (D) على سبيل المثال، إذا كان عمر بئر النفط ٢٥ عامًا، وبعد ذلك سيكون هناك إزالة للمنشأة، فإن التوقعات ستغطي عمر البئر البالغ ٢٥ عامًا. ثم تحسب القيمة التخريدية.
- (E) بينما يمكن حساب القيمة النهائية إما عن طريق نموذج النمو الثابت أو قيمة الخروج أو القيمة التخريدية، يجب التحقق من القيمة النهائية الناتجة باستخدام طرق أخرى. على سبيل المثال، إذا استخدم المقيم نموذج غوردون للنمو للوصول إلى القيمة النهائية، فيجب حساب المضاعف الضمني ومقارنته بمضاعفات الصناعة. وبالمثل، إذا اعتبر المقيم مضاعف الخروج للوصول إلى القيمة النهائية، فيجب حساب معدل النمو النهائي الضمني للتأكد من أنه ليس بعيدًا بشكل كبير عن معدل نمو الاقتصاد.

مثال: حساب القيمة النهائية على أساس مضاعف السعر إلى الأرباح

ستحقق شركة عبد الله وشركاه 60 مليون ريال سعودي من الإيرادات بعد 10 سنوات من الآن وسعر الخروج من المبيعات المتعددة للصناعة في السنة النهائية هو $2.0 \times$ ستكون القيمة النهائية في نهاية السنة العاشرة $2 \times 60 = 120$ مليون ريال سعودي.

المعادلة 9: القيمة النهائية المضمنة

مضاعف الأرباح قبل خصم والفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك النهائية الضمنية =

$$\frac{\text{Terminal value}}{\text{EBITDA terminal year}}$$

معدل النمو النهائي الضمني =

(القيمة النهائية * $WACC - EBITDA$ السنة النهائية) / (القيمة النهائية + $EBITDA$ السنة النهائية)

، حيث القيمة النهائية = قيمة الأصل محل التقييم بعد فترة التوقعات الصريحة

الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والإستهلاك خلال السنة النهائية

= $EBITDA$ terminal year

$WACC$ = المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال

8

طرق أسلوب

الدخل الأرباح المرسمة والطرق الأخرى

٨.١ الأرباح المرسمة

٨,١,١ تُعرف هذه الطريقة أيضًا بطريقة رسملة التدفقات النقدية وتستخدم عادةً عندما يكون النمو المستقر افتراضًا معقولًا.

٨,١,٢ تقسم التدفقات النقدية الحرة للسنة الأولى بعد تاريخ التقييم على معدل الرسملة للوصول إلى قيمة حقوق الملكية أو قيمة المنشأة بموجب هذه الطريقة.

٨,١,٣ هذا ببساطة هو استخدام نموذج غوردون للنمو كما في تاريخ التقييم، وليس في نهاية فترة التقدير المنفصلة.

٨,١,٤ على سبيل المثال، أظهرت المنشآت الاقتصادية للإمدادات الصحية معدل نمو بلغ ٣,٥٪ سنويًا خلال العشر سنوات الماضية. تعتبر الإدارة أن النمو سيكون بمعدل مماثل في المستقبل. بلا قروض على المنشأة الاقتصادية. بلغت التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية لآخر اثنا عشر شهرًا مليون. وبلغ معدل الخصم ١٢٪. حساب قيمة حقوق الملكية باستخدام نموذج جوردون للنمو هو:

المعادلة: تقييم المنشأة وحقوق الملكية على أساس طريقة التدفقات النقدية المرسمة.

$$\frac{FCFF}{WACC - g} = \text{قيمة المنشأة}$$

$$\frac{FCFE}{COE - g} = \text{قيمة حقوق الملكية}$$

حيث أن:

$FCFF =$ التدفقات النقدية الحرة للشركة

$FCFE =$ التدفقات النقدية الحرة لحقوق الملكية

$g =$ معدل النمو

$COE =$ تكلفة حقوق الملكية

$$\frac{1000000 \times 1,035}{12\% - 3.5\%} = 12,176,000$$

٨.٢ طريقة الأرباح المخصومة

٨,٢,١ طريقة الأرباح المخصومة هي أسلوب لتقييم الشركة، على أساس أن سعر السهم معادل لمجموع جميع أرباحها المستقبلية، مخصومة إلى القيمة الحالية. يمكن استخدام هذه الطريقة لتقييم مصالح الأقلية في الشركة.

٨,٢,٢ هذه وسيلة بديلة لتقييم المنشآت الاقتصادية، إذا كان من المتوقع أن تظل توزيعات الأرباح كنسبة مئوية ثابتة من أرباح الشركة.

٨,٢,٣ يستخدم النموذج مدفوعات الأرباح وتوزيعاتها لحساب قيمة الأسهم. عائد توزيعات الأرباح هو معدل الرسملة.

٨,٢,٤ يمكن إعادة كتابة المعادلة بافتراض نمو مستقر لأرباح الشركة (وهو ما ينطبق عادة على الشركات الناشئة)

$$\frac{\text{الأرباح}}{\text{عائد الأرباح}} = \text{قيمة حقوق الملكية}$$

٨,٢,٥ هذا مجرد اختلاف في طريقة رسملة الأرباح، باستخدام توزيعات الأرباح كتدفقات نقدية ذات صلة بدلاً من التدفقات النقدية الحرة إلى حقوق الملكية.

٨,٢,٦ من المهم إدراك إمكانية تقييم شركة عامة بناءً على معدل رأس المال للأرباح (نسبة أرباح السعر) أو بناءً على معدل رسملة مختلف للأرباح (عائد الأرباح). تشير كلتا الطريقتين إلى نفس قيمة أسهم الشركة العامة.

٨.٣ طريقة فائض الأرباح

٨,٣,١ فائض الأرباح هي أرباح الشركة بعد خصم عائد الأرباح المطلوب على رأس المال العامل والأصول الثابتة.

٨,٣,٢ وتستخدم هذه الطريقة في تقييم الأصول غير الملموسة. هذه هي طريقة الأرباح الفائضة متعددة الفترات لتقييم أهم الأصول غير الملموسة. ذكرت في الفصل ذي الصلة.

٨,٣,٣ كانت لعدة سنوات وسيلة تقليدية لتقييم الأعمال التجارية. ومع ذلك، لا تعد تستخدم الآن لهذا الغرض. تم تضمينه هنا للاستيفاء.

٨,٣,٤ يمكن استخدام هذه الطريقة للشركات الصغيرة حيث تكون أصولها غير الملموسة كبيرة وصافي الأصول الملموسة صغير جداً.

٨,٣,٥ في ظل طريقة فائض الأرباح أو طريقة الدخل المتبقي، ستكون قيمة المنشأة كما يلي:

$$\begin{aligned} &\text{المعادلة: قيمة المنشأة بناءً على طريقة فائض الأرباح} \\ &\text{قيمة المنشأة} = \text{رأس المال العامل} + \text{الأصول الثابتة} + \text{قيمة الأصول غير الملموسة} \\ &\text{القيمة الحالية لقيمة الأصول غير الملموسة} = \text{القيمة الحالية لقيمة الأرباح التشغيلية الفائضة} \end{aligned}$$

٨,٣,٦

خطوات تقييم طريقة الأرباح الفائضة

- ٨,٣,٦,١ تقدير القيمة العادلة لرأس المال العامل والأصول الثابتة،
- ٨,٣,٦,٢ تحديد صافي الأرباح التشغيلية المطبّعة بعد الضريبة (صافي ربح التشغيل بعد خصم الضريبة) للشركة،
- ٨,٣,٦,٣ إعداد تكاليف رأس المال العامل رأس المال والأصول الثابتة. يُنظر إلى رأس المال العامل على أنه أقل مخاطرةً، والأصول الأكثر سيولة مع أدنى معدل عائد. تتطلب الأصول الثابتة معدل عائد أعلى مقارنة برأس المال العامل،
- ٨,٣,٦,٤ العائد المطلوب المحسوب لرأس المال العامل والأصول الثابتة وخصم ذلك من صافي ربح التشغيل بعد خصم الضريبة المطبّعة لتحديد الأرباح الفائضة للشركة،
- ٨,٣,٦,٥ تتم رسملة الأرباح الفائضة باستخدام معدل الرسملة لتقدير قيمة الأصول غير الملموسة
- ٨,٣,٦,٦ حساب قيمة الشركة: قيمة الشركة هي مجموع رأس المال العامل والأصول الثابتة والأصول غير الملموسة.

9

طرق أسلوب السوق

٩,١,١ يقدم أسلوب السوق مؤشراً للقيمة من خلال مقارنة الأصل محل التقييم بأصول مطابقة أو مماثلة وتتوفر معلومات سعرية عنها. وهو يعتمد على ما دفعه المشترون الآخرون في السوق للشركات التي يمكن اعتبارها مشابهة بشكل معقول للأصل محل التقييم.

٩,١,٢ هناك طريقتان للتقييم تستخدمان بشكل متكرر في أسلوب السوق هما طريقة الشركات العامة المقارنة وطريقة المعاملات القابلة للمقارنة.

٩,١,٣ عادةً ما يجري التقييم وفقاً للطريقتين باستخدام مضاعفات الأسعار ومضاعفات المنشأة من البيانات التجارية للشركات العامة والمعاملات العامة والخاصة، حيث:

٩,١,٣,١ مضاعفات الأسعار هي نسب السعر السوقي للسهم لشركة ما إلى قيمة أساسية للشركة للسهم الواحد. القائمة المذكورة أدناه هي بعض مضاعفات الأسعار الأكثر شيوعاً.
 (A) معدل السعر/ الأرباح يوجد نوعان من نسبة السعر إلى العائد: الزائدة والرائدة P / E. مضاعف السعر إلى الربحية هو مضاعف معقول إذا كان الأصل محل التقييم له هيكل رأس مال مشابه لشركات مماثلة. إذا لم يكن الأمر كذلك، يمكن أن تقدم نتائج مضللة لأنها أداة غير متطورة نسبياً (ولكنها تستخدم بشكل عام على نطاق واسع في الصحافة المالية).

$$\frac{\text{سهم لكل السعر السوقي}}{\text{السعر زائدة}} = \frac{\text{شهرًا 12 السابق على EPS}}{\text{الأرباح}}$$

$$\frac{P}{E} = \frac{\text{سهم لكل السعر السوقي}}{\text{شهرًا 12 التالي على سهم لكل الأرباح}} = \frac{P}{E}$$

مضاعف السعر/ القيمة الدفترية: يعرف مضاعف السعر للقيمة الدفترية بـ:

$$\frac{\text{السعر}}{\text{القيمة الدفترية}} = \frac{\text{سعر السوق لحقوق الملكية}}{\text{القيمة الدفترية لحقوق الملكية}}$$

مضاعف السعر للمبيعات، ويعرف بـ:

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

(١) مضاعف السعر للمبيعات هو مقياس لقيمة المنشأة. ويجب استخدامه فقط كمقياس حقوق الملكية إذا لم يكن هناك دين في هيكل رأس المال.

٩,١,٣,٢ مضاعفات المنشأة هي نسب قيمة المنشأة لشركة ما إلى بعض المقاييس ذات الصلة للقيمة الأساسية للشركة. القائمة المذكورة أدناه هي بعض مضاعفات المنشأة.

(A) مضاعف قيمة المنشأة/ الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك: يستخدم مضاعف قيمة المنشأة/ الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك على نطاق واسع لمضاعف قيمة المنشأة. يمكن استخدامه فقط بين المنشآت الاقتصادية في نفس القطاع مع مستويات مماثلة من الأصول الثابتة. الميزة الأساسية لهذا المضاعف هي أنه يتم تجاهل إهلاك الأصول غير الملموسة. العيب الرئيسي هو أن الشركات كثيفة رأس المال لا يمكن مقارنتها مع تلك التي لديها أصول ثابتة ملموسة متواضعة.

(B) قيمة المنشأة/ الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك (EV/EBITA). وهذا أقل شيوعاً من قيمة المنشأة/ الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك ومع ذلك، فإنه من المضاعفات التي تعرف أن استهلاك الأصول الملموسة هو تكلفة اقتصادية حقيقية ومتسقة. وهذا لا ينطبق مع إهلاك الأصول غير الملموسة.

(C) مضاعف قيمة المنشأة/ المبيعات ثلاثم قيمة المنشأة/ المبيعات إذا كان الأصل محل التقييم والشركات العامة المقارنة هوامش ربح مماثلة.

(D) مضاعف قيمة المنشأة/الأرباح قبل الفوائد والضرائب: يمكن استخدام هذا المضاعف كبديل لمضاعف قيمة المنشأة/الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك، إذا لم يكن هناك إهلاك كبير للأصول غير الملموسة.

(E) قيمة المنشأة/ صافي أرباح التشغيل بعد الضريبة: هذا هو المكافئ بعد الضريبة لمضاعف قيمة المنشأة/الأرباح قبل الفوائد والضرائب. ويعد مفيداً لأن صافي ربح التشغيل بعد خصم الضريبة هي نقطة البداية لحساب التدفقات النقدية الحرة للشركة.

(F) يمكن في حالات محدودة أن توفر المضاعفات البديلة القائمة على البيانات غير المالية معلومات مفيدة، خاصة للشركات الجديدة ذات الإيرادات غير المستقرة أو الربحية السلبية. يجب أن يكون المضاعف غير المالي مؤشراً معقولاً لخلق القيمة في المستقبل وأن يرتبط بالنمو والعائد على مقياس رأس المال المستثمر. على سبيل المثال، لتقييم الشركات الناشئة على الإنترنت، قد يستخدم المقيّم قيمة المنشأة للوصول إلى مواقع الويب أو قيمة المنشأة لعدد المشتركين أو قيمة المنشأة للعملاء الفرديين. يجب على المقيّم النظر في أسلوب التكلفة كتحقق للتأكد من أن استنتاج التقييم معقول بالنظر إلى حالة العمل. يسمح التحقق من أسلوب التكلفة بتحديد القيمة المشار إليها للأصول غير الملموسة.

٩,١,٤ يتطلب أسلوب السوق معاملات صحيحة وتقارير صحيحة لبعض المعاملات. بالنسبة لطريقة الشركات العامة المقارنة يكون هذا في شكل تداولات منتظمة وحررة في أسهم الشركات العامة في السوق السائل. وبعد ذلك هناك حاجة إلى بيانات موثوقة عن مثل هذه العمليات التجارية. بالنسبة للمعاملات المقارنة يجب أن تكون هناك قاعدة بيانات توفر معلومات عن الشركات المشتراة والأسعار المدفوعة والنتائج المالية لهذه الشركات.

٩,١,٥ وهناك متطلب آخر وهو أن الشركات العامة المقارنة والمعاملات المقارنة يجب أن تكون متشابهة من حيث الحجم (أي الإيرادات، صافي الدخل، إلخ)، عرض المنتجات/ الخدمات، القطاع، آفاق النمو وما إلى ذلك.

٩,١,٦ تنص معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على: «يجب أن يكون هناك أساس معقول للمقارنة مع الأعمال المماثلة والاعتماد عليها في أسلوب السوق. يجب أن تكون هذه الشركات المماثلة في نفس المجال مثل النشاط التجاري المعني أو في مجال يستجيب لنفس المتغيرات الاقتصادية.»

٩.٢ طريقة الشركات العامة المقارنة

٩,٢,١ تعرف أيضًا بطريقة الشركات الارشادية العامة. إحدى طرق أسلوب السوق في التقييم، وتستخدم مضاعفات السوق المستمدة من أسعار السوق للأوراق المالية لشركات التداول العامة. يجب أن يكون هناك سوق تداول نشط ومفتوح للأسهم. يجب أن تكون الشركة العامة المقارنة في نفس مجال الأعمال التجارية أو مجال مشابه مثل الشركة الخاصة التي يتم تقييمها.

٩,٢,٢ يمكن استخدام هذه الطريقة لتقييم كل من الشركات المدرجة والشركات الكبيرة المملوكة للقطاع الخاص.

٩,٢,٣ يجب على المقيّم اتباع الخطوات الموضحة أدناه عند استخدام طريقة الشركات العامة المقارنة لتقييم الشركة:

٩,٢,٣,١ حدد المضاعفات ذات الصلة بالقطاع والأداء المالي للأصل محل التقييم والغرض منه. أكثر مضاعفات التقييم شيوعاً هي قيمة المنشأة/الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك. حيث أن الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك تعتبر بمثابة بديل للتدفق النقدي التشغيلي المتاح للشركة. ومع ذلك، يتم استخدام المضاعفات الأخرى عندما يكون للأصل محل التقييم الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك أو عندما تحتفظ الشركة بعدد كبير من الأصول السائلة مثل التمويل والمصارف وشركات التأمين أو كلاهما. أيضاً، فضلت بعض المجالات مضاعفات على سبيل المثال، كثيراً ما يستخدم مضاعف السعر مقابل الأصول لإدارة الأصول ومضاعف السعر الدفترتي للبنوك وبعض الخدمات المالية وقطاعات العقارات.

٩,٢,٣,٢ تحديد الشركات العامة المقارنة التي تماثل للأصل محل التقييم. وهذا يشمل معاينة للشركات في مجال مشابه للشركة للأصل محل التقييم. تشمل الموارد المحتملة التقارير السنوية وتقارير أبحاث السوق أو أكواد تصنيف الصناعة القياسية أو كلاهما.

٩,٢,٣,٣ إجراء تحليل مقارن لأوجه التشابه والاختلاف النوعي والكمي بين الشركات العامة المقارنة المحددة والأصل محل التقييم. يجب أن يسلط التحليل الضوء على المجالات التالية:

(A) النمو ومقاييس مستوى الربحية (على سبيل المثال: العائد على رأس المال، عائد معدل النمو السنوي المركب، عائد الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك)
 (B) أن تأخذ مقاييس التقييم في اعتبارها مسار النمو وهيكل رأس المال وما إلى ذلك. على سبيل المثال، تكون مضاعفات قيمة الشركة أقل عرضة للانحرافات التي تسببها نسبة الدين إلى حقوق الملكية للشركة. بالرغم من ذلك، ستتأثر نسبة السعر إلى الربحية بهياكل رأس المال المختلفة.

٩,٢,٣,٤ مراجعة أحجام تداول أسهم الشركات العامة المقارنة للتحقق من أن الأسعار المنشورة تعكس سوقاً سائلاً.

٩,٢,٣,٥ حساب المتوسط أو الوسيط أو المتوسط المرجح لمضاعفات جميع الشركات العامة المقارنة ذات الصلة في المجموعة المماثلة. عادةً ما يكون الوسيط أكثر تمثيلاً لمجموعة البيانات لأنه لا يتأثر بالقيم المتطرفة.

٩,٢,٣,٦ إذا كانت هناك بيانات كافية فيؤخذ في الاعتبار حساب معامل الاختلاف. هذه وسيلة لتقييم مدى إحكام تجميع البيانات. يمكن أن يكون مفيداً في تحديد أنسب مضاعف للاستخدام.

٩,٢,٣,٧ تطبيق الخصومات/ العلاوات المناسبة، إن وجدت، على المضاعفات لتعكس الاختلافات بين الأصل محل التقييم والشركات العامة المقارنة.

٩,٢,٣,٨ تطبيق المضاعف المعدل على المقاييس المالية للأصل محل التقييم،
 (A) إذا كنت تستخدم مقياس قيمة المنشأة، فقم بخصم الديون من قيمة المنشأة. في حالة استخدام مقياس حقوق الملكية فلا يلزم إجراء مثل هذا التعديل.

٩,٢,٤ أضف قيمة الأصول غير التشغيلية للوصول إلى قيمة حقوق الملكية.

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
Coperfield 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

٩,٢,٥ في المثال أعلاه توجد ٦ شركات عامة قابلة للمقارنة. مقياس التقييم الذي تم اختياره لتقييم المنشأة هي قيمة المنشأة/ الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك.

٩,٢,٦ يبدو أن «بنك هاب» حالة غير عادية. يكون المتوسط لكل الشركات الستة هو ٤.٨. يستثنى متوسط «بنك هاب» هو ٤.٢. وتم حساب الوسيط بأنه ٤.٢. كما لوحظ أعلاه، فإن الوسيط عادة ما يكون مقياساً أفضل للاتجاه المركزي من المتوسط.

٩,٣,٧ يستخدم المقيّم في هذه الحالة مضاعف قيمة المنشأة/ الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك ٤,٢. تم تطبيقه على الأصل محل التقييم للأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك البالغة ٣٠٣,٥ مليون لاستنتاج قيمة المنشأة البالغة ١,٢٧٤,٧ مليون. تم خصم صافي الدين البالغ ٧٣٨ مليون لاستنتاج قيمة حقوق الملكية والتي بلغت ٥٣٦,٧ مليون قبل اعتبار خصومات السيولة وأية عوامل أخرى.

٩.٣ طريقة المعاملات القابلة للمقارنة:

٩,٣,١ تضع طريقة المعاملة المقارنة، والمعروفة أيضًا باسم طريقة المعاملة الإرشادية، في الاعتبار المضاعفات التجارية للمعاملات التي تتضمن أصولًا مشابهة للأصل محل التقييم للوصول إلى القيمة.

٩,٣,٢ تتمثل الخطوات الرئيسية في الطريقة المعاملات الإرشادية فيما يلي:

٩,٣,٢,١ تحديد المعاملات القابلة للمقارنة ذات الصلة وحساب مضاعف التقييم الرئيسي/ المضاعف التجاري لتلك المعاملات.

٩,٣,٢,٢ تحديد مضاعفات التقييم التي يستخدمها المشاركون في قطاع الأصل محل التقييم.

٩,٣,٢,٣ تحديد ما إذا كانت المعاملة تخص حصة غير مسيطرة أو حصة مسيطرة.

٩,٣,٢,٤ إجراء تحليل مقارن لأوجه التشابه والاختلاف النوعية والكمية بين الشركات العامة المقارنة المحددة والأصل محل التقييم.

٩,٣,٢,٥ حدد مضاعفات المعاملات المناسبة من مجموعة البيانات.

٩,٣,٢,٦ تطبيق الخصومات أو العلاوات المناسبة، إن وجدت، على المضاعفات لتعكس الاختلافات بين الأصل محل التقييم والمعاملات المقارنة. على سبيل المثال، من الممكن أن يشتمل سعر المعاملة القابلة للمقارنة على فوائد التكامل وبالتالي يكون أعلى من القيمة السوقية.

٩,٣,٣ تتضمن بعض المعاملات اعتبارًا متغيرًا، بناءً على الأداء المستمر للشركة. يجوز للمقيم في هذه الحالة تعديل المضاعف القابل للمقارنة ليأخذ في الاعتبار الجزء الأكبر من الاعتبارات المحتملة في سعر الشراء. تطبيق المضاعف المعدل على المقاييس المالية للأصل محل التقييم (إن وجد).

٩,٣,٤ إذا كنت تستخدم طريقة قيمة المنشأة، فقم بتعديل الديون من قيمة المنشأة. في حالة استخدام طريقة حقوق الملكية المباشرة فلا يلزم إجراء مثل هذا التعديل.

٩,٣,٥ تعديل الفائض التقدي والأصول غير التشغيلية للوصول إلى قيمة حقوق الملكية. تطبيق الخصومات (خصم عدم القدرة على السيولة أو السيطرة)، إن وجدت، على مضاعفات التقييم لتعكس الاختلافات بين نسبة فائدة الأصل محل التقييم والمعاملات القابلة للمقارنة. يقرر المقيّم ما إذا كان خصم السيولة مناسبًا اعتمادًا على الغرض من التقييم (على سبيل المثال، فقد لا يكون من المناسب اعتبار خصم السيولة إذا كان الغرض من التقييم هو حدوث سيولة فورية حتى لو كان الأصل محل التقييم شركة خاصة).

مثال: التقييم القائم على طريقة المعاملات القابلة للمقارنة:

احسب قيمة حقوق الملكية لشركة فزان المالية باستخدام معاملة القابلة للمقارنة وفقاً لطريقة السوق بناءً على البيانات أدناه:

- شركة فزان المالية هي شركة تمويل في المملكة العربية السعودية وتدار أعمالها في أنحاء الشرق الأوسط.
- حجم شركة عبد الله وشركاه صغير جدًا من حيث الإيرادات وعدد المكاتب مقارنة بالشركات المماثلة في المجال،
- بلغت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك لشركة عبد الله وشركاه بتاريخ 31 ديسمبر نهاية سنة 2016، 303,5 مليون ريال، و
- بلغت القيمة السوقية بتاريخ 31 ديسمبر نهاية سنة 2016، 903,2 مليون ريال

الحل:

المنهجية

تمت المعاملات التالية في العامين الماضيين:

Capital IQ Transaction Screening Report

Transaction Date	Type of Transaction	Amount (Million)	Buyer	Seller	Company Location	EV/EBITDA
10/15/16	144 Days Deal	10.64	Investment group (unaffiliated)	QAF Unaffiliated LLC	Private Eq. Private	10.64
10/15/16	Leadership Change Firm	303.5	Business	Local Participation (unaffiliated)	Private Eq. Private	303.5
10/15/16	Divestiture Acquisition	3,227.7	Business	Local Equity S.A.	Private Eq. Private	3,227.7
10/15/16	Buy Back	164.7	---	Local The Corp Ltd	Private Eq. Private	164.7
10/15/16	Top Investment Deal	(903.2)	---	Local Investment	Private Eq. Private	(903.2)
10/15/16	Acquisition	2,489.2	Investment group (unaffiliated)	QAF Unaffiliated LLC	Private Eq. Private	2,489.2

Summary: EV/EBITDA 10.64, EV/EBITDA 303.5

ملاحظة: تم إجراء هذه المعاملات في العامين الماضيين.

توضيح: تم استخدام معاملات القابلة للمقارنة، معطوف معاملة الشركة كقبح قبل خصم فوائد الضرائب والإهلاك والإستهلاك بقيمة 10,645. تم مراعاة الخصائص الخاصة بالقطاع والموافقة والمساهمة بالمساهلة المتوقعة باعتبار أنها مشابهة في AASC.

قيمة الشركة: تم استخدام قيمة الشركة المرجح قبل خصم فوائد الضرائب والإهلاك والإستهلاك * أرباح قبل خصم فوائد الضرائب والإهلاك والإستهلاك من AASC.

تتمثل قيمة الشركة: القراءتين

مخاطر الملكية: قيمة الشركة + تمويل قيمة الشركة

by: SAR mn 31-Dec-16

EV/EBITDA multiple 10.64

of AASC during 2016 303.5

The pricing multiples from recent mergers and acquisitions in the industry of AASC (comparable transactions) indicate an average EV/EBITDA

10

أسلوب التكلفة

١٠.١ مقدمة

١٠,١,١ أسلوب يقدم مؤشراً للقيمة باستخدام المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أن المشتري لن يدفع لأصل ما أكثر من تكلفة الحصول على أصل ذي منفعة مماثلة. وهذا الأسلوب يندرج ضمن أساليب التقييم الثلاثة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية.

١٠,١,٢ يتضمن أسلوب التكلفة ثلاث طرق أساسية:

١٠,١,٢,١ تكلفة الاستبدال

١٠,١,٢,٢ تكلفة إعادة الانتاج

١٠,١,٢,٣ طريقة الجمع

١٠,١,٣ كما ذكر سابقاً، تعتبر طريقة تكلفة الاستبدال وطريقة تكلفة إعادة الانتاج ذات صلة بشكل أساسي بمقياس المصنع. يكون تقييم المنشآت الاقتصادية عادةً باستخدام طريقة الجمع.

١٠.٢ فرضيات القيمة

١٠,٢,١ يجب مراعاة فرضيات القيمة بعناية عند استخدام أسلوب التكلفة. تصف معايير التقييم الدولية أربعة فرضيات للقيمة:

١٠,٢,١,١ فرضية الاستخدام الحالي - واستمرارية النشاط

١٠,٢,١,٢ فرضية الاستخدام الأعلى والأفضل - واستمرارية النشاط

١٠,٢,١,٣ التصفية المنظمة - فرضية التصفية

١٠,٢,١,٤ البيع القسري - فرضية التصفية

١٠,٢,٢ في حالة استخدام أحد فرضيات الاستمرارية، غالباً ما تكون القيمة السوقية هي أساس القيمة التي يجب استخدامها. في حالة استخدام أحد فرضيات التصفية، ستكون قيمة التصفية هي الأساس المناسب للقيمة.

١٠.٣ استخدام أسلوب التكلفة

١٠,٣,١ غالباً ما ينتج عن التقييم باستخدام أسلوب التكلفة قيمة أقل لأنه لا يأخذ في الاعتبار بعض الأصول غير الملموسة. إذا لم تحقق الشركة عائداً كافياً على رأس المال المستخدم، يمكن أن يؤدي أسلوب التكلفة إلى تقييم أعلى من استخدام الأساليب الأخرى.

١٠,٣,٢ يستخدم أسلوب التكلفة عند تقييم:

١٠,٣,٢,١ شركة قابضة مثل صناديق الاستثمار العقاري (REITs) وشركات الاستثمار المغلقة (CEICs). تتكون

الأصول الأساسية عادةً من عقارات أو أوراق مالية يجب على المقيم العقاري تقييمها باستخدام أحد أساليب

التقييم الثلاثة. إذا كان أساس القيمة هو القيمة السوقية باستخدام أسلوب التكلفة والاستخدام الأعلى والأفضل

وطريقة الجمع.

١٠,٣,٢,٢ شركة تجارية لا تحقق عوائد كافية على رأس مالها. في مثل هذه الحالات، قد تكون قيمة الشركة أكثر في حال توقفها من استمرارها. قد يكون أسلوب التكلفة وأساس قيمة التصفية وأساس القيمة وطريقة الجمع وفرضية التصفية المنظمة مناسبًا.

١٠,٣,٢,٣ تتولد خسائر الشركة باستمرار ولم يعد بإمكان الشركة الوفاء بالتزاماتها المالية. في مثل هذه الظروف، قد يكون أسلوب التكلفة وفرضية قيمة التصفية وفرضية القيمة وطريقة الجمع وفرضية التصفية المنظمة وفرضية البيع القسري مناسبًا.

١٠,٣,٢,٤ المنشأة الاقتصادية تدر ربحًا ولكن هذه الأرباح تعتمد كليًا على مهارات المالك، أبسط مثال: إدارة جراح متخصص لعمله الخاص. في هذه الحالة لن تكون هناك شهرة داخل العمل التجاري. عادةً ما يلائم باستخدام أسلوب التكلفة القيمة السوقية والاستخدام الأعلى والأفضل وطريقة الجمع. بالتالي، سيتعلق التقييم بصافي الأصول الملموسة داخل المنشأة الاقتصادية.

١٠.٤ طريقة صافي قيمة الأصول المعدلة

- ١٠,٤,١ وهي طريقة الجمع المذكورة في أسلوب التكلفة في معايير التقييم الدولية. بموجب هذه الطريقة، إذا كانت الأعمال مستمرة فيتم تعديل أصول والتزامات الشركة إلى قيمتها السوقية الحالية.
- ١٠,٤,٢ يجب على المقيّم تنفيذ الخطوات التالية عند تقييم الأصل محل التقييم باستخدام طريقة صافي قيمة الأصول المعدلة.
- ١٠,٤,٢,١ تحليل الميزانية العمومية للأصل محل التقييم كما في تاريخ التقييم.
- ١٠,٤,٢,٢ إعادة تعديل الأصول والالتزامات إلى قيمتها السوقية.
- ١٠,٤,٢,٣ تحديد الأصول والخصومات غير المسجلة وتأثيرها على التقييم، يمكن أن تكون هذه الأصول غير الملموسة غير المسجلة، أو الارتباطات خارج الميزانية العمومية أو الأصول المحتملة غير مدرجة في الميزانية العمومية.
- ١٠,٤,٣ لا يوجد أي شرط لحساب الضرائب أو الزكاة التي قد تكون واجبة الدفع عند تحقيق الأصول ضمن فرضيات الاستمرارية حيث لا يُتوقع التخلص من الأصول.

١٠.٥ قيمة التصفية

- ١٠,٥,١ وهو أحد أسس القيمة الستة المنصوص عليها في معايير التقييم الدولية. المبلغ الذي سيحقق عند بيع أصل أو مجموعة أصول على أساس مجزأ. يجب أن تأخذ قيمة التصفية في الاعتبار تكاليف الحصول على الأصول في حالة قابلية للبيع وكذلك تكاليف نشاط الإزالة.

١٠,٥,٢ هناك فرضيتان مختلفتان للتصفية، وهما التصفية الإجبارية والتصفية المنظمة كما هو موضح أدناه:
١٠,٥,٢,١ تنص التصفية الإجبارية على أنه يتم بيع أصول الشركة بأسرع ما يمكن، وغالبًا بأسعار غير مواتية.
١٠,٥,٢,٢ تنص التصفية المنظمة على أنه يتم بيع أصول الشركة خلال فترة زمنية أطول نسبيًا بهدف زيادة عائدات البيع.

١٠,٥,٣ يستخدم أساس قيمة التصفية وفرضية التصفية في الحالات التالية:
١٠,٥,٣,١ 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.
١٠,٥,٣,٢ عندما لا تكون الشركة مستمرة وغير قادرة على الوفاء بالتزاماتها المالية حينئذ يجب تصفيتها.

١٠,٥,٤ تختلف قيمة التصفية عن القيمة السوقية ويجب أن تأخذ قيمة التصفية في الاعتبار تكاليف الحصول على الأصول في حالة قابلية للبيع وكذلك تكاليف نشاط الإزالة. تتطلب طريقة الجمع وأحد فرضيات التصفية، باستخدام قيمة التصفية كأساس للقيمة، الخطوات التالية:

١٠,٥,٤,١ تحديد القيمة الدفترية لحقوق ملكية صاحب المصلحة كما في تاريخ التقييم.
١٠,٥,٤,٢ إعادة تعديل الأصول والالتزامات إلى قيمتها المتحققة. ولأن قيمة التصفية مبنية على صافي القيم القابلة للتحقق، ينبغي تحليل الأصول والالتزامات كما يجب إجراء أي تعديل مطلوب فيها. يرجى الاطلاع على الملحق للحصول على قائمة التعديلات غير الشاملة. وعلاوة على ذلك، يجوز للمُقيّم أن يطلب رأي خبراء في الأصل المعني مثل تقييم الممتلكات والمعدات، إذا لزم الأمر.
١٠,٥,٤,٣ حساب تكاليف التصرف في الأصول
١٠,٥,٤,٤ احتساب الضرائب المستحقة عند التصرف في الأصول، إن وجدت.

١٠.٦ دعم الأصول الملموسة

١٠,٦,١ يمثل دعم الأصول الملموسة إجمالي القيمة السوقية لجميع الأصول الملموسة المحددة على أساس الاستمرارية، ناقصًا جميع الالتزامات. لا تخصم تكاليف الاستبعاد أو التصفية ولا تحسب ضرائب الدخل المؤجلة بشكل عام حسب الظروف.

١٠,٦,٢ في حالة استخدام أسلوب الدخل أو السوق للتقييم، يمكن أن يكون في الغالب فحصًا متقاطعًا ومفيدًا لإنشاء دعم الأصول الملموسة باستخدام أسلوب التكلفة والقيمة السوقية وأساس القيمة وطريقة الجمع، فرضية الاستمرارية.

١٠,٦,٣ يمثل الفرق بين دعم الأصول الملموسة والتقييم بموجب أسلوب الدخل أو السوق القيمة الضمنية للأصول غير الملموسة بما في ذلك الشهرة. قد لا تتم بعض المعاملات التي تنطوي على شركات صغيرة إذا كان مكون الأصول غير الملموسة للتقييم مرتفعًا للغاية، بسبب المخاطر الإضافية التي ينطوي عليها ذلك: إذا فشل العمل، فقد يكون هناك بعض استرداد القيمة من الأصول الملموسة. قد يتم فقد القيمة في الأصول غير الملموسة بالكامل.

١٠,٧ صافي الدين

١٠,٧,١ صافي الدين هو إجمالي ديون الشركة مطروحًا منه أرصدة النقد والمكافئ النقدي.

١٠,٧,٢ عند إجراء تحليل التقييم بناءً على أسلوب الدخل أو أسلوب السوق باستخدام مضاعفات قيمة المنشأة، يحتاج المقيم إلى حساب صافي ديون الشركة للوصول إلى قيمة حقوق الملكية كما في تاريخ التقييم.

١٠,٧,٣ يجب على المقيم تضمين بنود الديون و«الديون المشابهة» في حساب مستويات الدين الإجمالية للشركة وذلك عند حساب صافي الدين.

١٠,٧,٤ بينما يمكن بسهولة تحديد الديون المستحقة للبنوك والمؤسسات المالية الأخرى، يمكن أن تكون «بنود مثل الديون» متاحة للتأويل.

١٠,٧,٥ الاختبار المهم هو أن السؤال عن كيفية تمويل المنشأة الاقتصادية، وما هية هيكل رأس المال. قد تكون بعض الديون قصيرة الأجل وموسمية في حين أن الديون الأخرى قصيرة الأجل قد يتم تحويلها باستمرار بحيث تكون جزءًا من هيكل رأس المال.

١٠,٧,٦ قد تتضمن بنود «الديون المشابهة» ذمم النفقات الرأسمالية الدائنة والالتزامات الطارئة والإيرادات المؤجلة ومدفوعات التقاضي المحتملة من بين أمور أخرى. قائمة العناصر التي يجب أخذها في الاعتبار بنود الديون و«الديون المشابهة» هي كما يلي:

١٠,٧,٦,١ مديونية الاموال المقترضة

١٠,٧,٦,٢ الالتزامات المدعومة بمذكرة وسند والدين وأدوات مماثلة

١٠,٧,٦,٣ التزامات إيجار تمويل رأس المال

١٠,٧,٦,٤ جميع الديون التي تحمل فوائد للمؤسسات المالية

١٠,٧,٦,٥ جميع الديون المستحقة للمساهمين أو شركائهم، بما في ذلك الفوائد المتراكمة عليها (باستثناء التجارة).

(A) عادة ما يتم تضمين هذه الأرصدة كدين، سواء محملة بالفائدة أم لا. إنها تمثل جزءًا من هيكل رأس المال ما لم تكن ذمم دائنة تجارية قصيرة الأجل بشروط مستقلة.

١٠,٧,٦,٦ جميع التزامات حق الرجوع والالتزامات الأخرى الناشئة عن أي معاملة مثل التنازل عن المستحقات لأغراض التمويل.

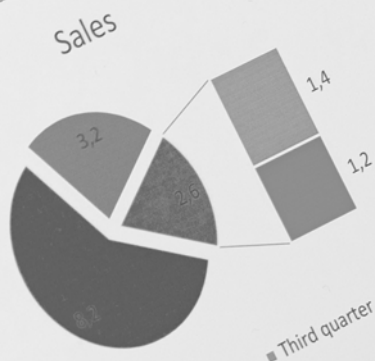
١٠,٧,٦,٧ الفائدة المستحقة، و

١٠,٧,٦,٨ حسابات جارية للمساهمين أو الشركاء

١٠,٧,٧ البنود النقدية وتتضمن ما يلي:
١٠,٧,٧,١ النقدية والنقد المكافئ، و
١٠,٧,٧,٢ الودائع غير المتجددة.

١٠,٧,٨ والنقد المكافئ هو أصول المنشأة الاقتصادية التي يمكن تحويلها لنقد. مثل الاستثمارات القابلة للتحقيق والمستحقات المالية من المسؤولين والمبالغ المستحقة من الأطراف الأخرى.

١٠,٧,٩ من المهم أيضًا ملاحظة أن «صافي الدين السلبي» يعني أن الشركة لديها نقود أكثر الدين.



11

الأصول غير التشغيلية



١١.١ مقدمة

١١,١,١ الأصول غير التشغيلية هي الأصول غير المطلوبة للاستخدام في العمليات المدرة لدخل المنشأة الاقتصادية.

١١,١,٢ يجب أن يكون المقيّم على دراية بإمكانية وجود أصول غير تشغيلية وأن وجودها قد يؤثر بشكل كبير على قيمة الأصل محل التقييم. وفي هذا الجانب، يجب على المقيّم مراجعة البيانات المالية بدقة أثناء التحليل وعلى مدى عدة سنوات من أجل:

١١,١,٢,١ تحديد وتحليل الأصول غير التشغيلية

١١,١,٢,٢ تحديد الإيرادات الناتجة عن الأصول غير التشغيلية

(A) وعادة ما تُذكر على أنها «دخل آخر» (مثل دخل الإيجار في شركة تجارية، أو الفائدة على الودائع لأجل أو أرباح المحفظة) ويمكن عادة تأكيدها بسهولة. يحتاج المقيّم إلى تأكيد طبيعتها ومبالغها مع الإدارة.

١١,١,٢,٣ تقدير النفقات المرتبطة. قد يلزم إجراء تحقق أكثر تفصيلاً لسجلات الشركة لتقييم النفقات ذات الصلة. يحتاج المقيّم أيضاً إلى تأكيد الحقائق مع الإدارة.

(A) على سبيل المثال، إذا حصلت شركة تجارية على دخل إيجار في مستودع غير ضروري للتجارة، فقد تكون هناك تكاليف مرافق مرتبطة بذلك المستودع مدرجة في التكاليف الإدارية العامة.

١١.٢ التأثير على التقييم

١١,٢,١ من الضروري استبعاد هذه المبالغ في تقييم الأعمال التجارية على أساس الاستمرارية، في حالة استخدام أسلوب الدخل أو أسلوب السوق. ثم يجب إضافتها إلى التقييم بمجرد تقييم نشاط المنشأة المستمرة. يجب استبعاد الإيرادات والنفقات المتعلقة بالأصول غير التشغيلية من الأرباح القابلة للصيانة في تقييم الاستمرارية.

١١,٢,٢ عند تقييم الأصل محل التقييم باستخدام أسلوب التكلفة، فإن النظر المنفصل للأصول غير التشغيلية ليس بالغ الأهمية بخلاف ما يتعلق بدرجة الاعتراف بالزكاة وضرائب الدخل الكامنة وراء هذه الأصول.

١١,٢,٣ يتمثل الاختبار المهم في تحديد ما إذا كانت قيمة الأصل قد تم تضمينها في طريقة التقييم المستخدمة.

١١.٣ أنواع الأصول غير التشغيلية

١١,٣,١ الأصول غير التشغيلية هي تلك الأصول غير اللازمة لعمليات الشركة في نشاطها الرئيسي. فيما يلي قائمة بالأصول غير التشغيلية:

١١,٣,١,١ استثمارات المحفظة

١١,٣,١,٢ الاستثمارات والقروض الأخرى

١١,٣,١,٣ الأراضي أو المباني أو المعدات الزائدة (على سبيل المثال، العقارات غير المطلوبة لتوسيع الأعمال التجارية في المستقبل، الممتلكات القابلة للتقسيم الفرعي، المستودع غير المستخدم (إذا كان قادراً على التأجير للآخرين)، أو الاستثمار في الآلات غير المستخدمة)؛

١١,٣,١,٤ الأصول المحتفظ بها لاستخدام المالكين، مثل بيوتاً لقضاء العطلات والطائرات الخاصة وغيرها من الأصول غير الضرورية.

- ١١,٣,١ الأصول غير التشغيلية هي تلك الأصول غير اللازمة لعمليات الشركة في نشاطها الرئيسي. فيما يلي قائمة بالأصول غير التشغيلية:
- ١١,٣,١,١ استثمارات المحفظة
- ١١,٣,١,٢ الاستثمارات والقروض الأخرى
- ١١,٣,١,٣ الأراضي أو المباني أو المعدات الزائدة (على سبيل المثال، العقارات غير المطلوبة لتوسيع الأعمال التجارية في المستقبل، الممتلكات القابلة للتقسيم الفرعي، المستودع غير المستخدم (إذا كان قادرًا على التأجير للآخرين)، أو الاستثمار في الآلات غير المستخدمة)؛
- ١١,٣,١,٤ الأصول المحتفظ بها لاستخدام المالكين، مثل بيوتًا لقضاء العطلات والطائرات الخاصة وغيرها من الأصول غير الضرورية.

١١,٣,٢ فائض رأس المال العامل

- ١١,٣,٢,١ يمكن تقدير رأس المال العامل من خلال مقارنة رأس المال العامل للشركة بـ (A) متوسطات الصناعة، كما ورد في منشورات اتحادات الصناعة المختلفة أو التقارير السنوية للشركات العامة. (B) النسب التاريخية الحالية ونسب التداول السريع في تاريخ التقييم. ومع ذلك، يمكن لإدارة الأصل محل التقييم أو أي أصل مصرفي مستقل إبلاغ المقيم بدرجة زيادة رأس المال العامل المطلوبة والتأكيد على أن الأموال ليست مطلوبة لتمويل زيادة حجم المنشأة الاقتصادية أو تأمين التمويل الذي لا يمكن الحصول عليه بطريقة أخرى أو كلاهما.
- ١١,٣,٢,٢ يجب التعامل مع هذا المجال باهتمام. من المهم تحديد ما إذا كان يمكن تخفيض رأس المال العامل في ظل إدارة مختلفة دون التأثير على الربحية.
- (A) على سبيل المثال، إذا كانت الشركة تمنح ائتمانيًا ممتدًا للعملاء، فقد يكون هذا جزءًا من نموذج المنشأة الاقتصادية. قد يؤدي القصور في شروط الائتمان إلى خسارة التجارة المربحة مع هؤلاء العملاء.

١١,٣,٣ فائض الأصول الثابتة

- ١١,٣,٣,١ قد يحدد المقيم الأصول الثابتة الزائدة أو الفائضة من خلال المناقشات مع الإدارة بناءً على تحليل مفصل لسجل الأصول الثابتة.
- (A) إذا استخدمت الأصول الثابتة الفائضة كضمان للقروض، فستحتاج إلى معالجة الآثار الكاملة للتصرف بالأصول.
- ١١,٣,٣,٢ مثل الأصول غير التشغيلية ينبغي تقييمها كقيمة التصفية. إذا كان الأصل هو أصل غير تشغيلي، فإن قيمته هي صافي العائدات بعد تكاليف الاستبعاد.

١١.٤ تقييم الأصول غير التشغيلية

- ١١,٤,١ مجرد تحديد الأصول غير التشغيلية، يحتاج المقيم إلى تقييمها. وإذا لم يكن المقيم مختصًا في العقارات أو تقييم المصانع فمن الضروري الاستعانة بمقيمين مختصين في هذا المجال.
- ١١,٤,٢ يمكن للمقيم حساب قيمة بعض الأصول غير التشغيلية، مثل محفظة الاستثمارات المدرجة في البورصة من خلال أسعار تداول الأسهم الواردة في الصحف المالية.

12

إعداد التقارير



١٢,١,١ تقرير التقييم هو وثيقة يجب أن تنقل للعميل بشكل فعال وواضح فهم التقييم، على النحو الذي يحدده المقيّم. يجب أن تقدم وصفًا دقيقًا ودقيقًا وواضحًا لما يلي:
١٢,١,١,١ الغرض من التقييم والاستخدام المقصود(لماذا).

١٢,١,١,٢ الأصل محل التقييم (ما هو).

١٢,١,١,٣ تاريخ التقييم (متى).

١٢,١,١,٤ أساس القيمة (الأساس).

١٢,١,١,٥ كما لوحظ في مرحلة التخطيط، تتضمن معايير التقييم ٢٠٢٠ قائمة بالنقاط التي يجب إبلاغ العميل بها قبل بداية المهمة. قد تُذكر في مستند منفصل أو في تقرير التقييم. وهي:

(A) هوية المقيّم.

(B) تحديد هوية العميل أو العملاء.

(C) هوية المستخدمين المستهدفين.

(D) الشركة أو حصتها التي تخضع للتقييم.

(E) عملة التقييم.

(F) الغرض من التقييم (لماذا).

(G) أساس أو أسس القيمة المستخدمة (أساس القيمة).

(H) تاريخ التقييم (متى).

(I) طبيعة ومدى عمل المقيم والقيود المفروضة عليه،

(J) طبيعة ومصدر المعلومات التي يعتمد عليها المقيم.

(K) الافتراضات الخاصة أو الهامة في التقييم

(L) نوع التقرير الذي يجري إعداده.

(M) القيود على الاستخدام أو التوزيع أو النشر.

(N) إعداد التقييم وفقاً لمعايير التقييم الدولية وأن المقيم سيقوم مدى ملاءمة جميع المدخلات الهامة.

١٢,١,٦ تعد الموضوعية والوضوح والتفكير المنطقي في تقرير التقييم أمراً ضرورياً، حيث يمكن اتخاذ قرارات مهمة بناءً عليه. يجب على المقيّم التعبير عن أي آراء قوية حول نقاط القوة أو الضعف في الأصل محل التقييم بطريقة منطقية، مع ضمان أن الاستنتاجات التي تم التوصل إليها مفهومة من القارئ.

١٢.٢ أشكال التقرير

١٢,٢,١ هناك نوعان مذكوران في معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠:

١٢,٢,١,١ تقارير التقييم

١٢,٢,١,٢ تقارير مراجعة التقييم

١٢,٢,٢ تتطلب معايير التقييم الدولية تفاصيلًا حول نطاق العمل، أسلوب التقييم أو الأساليب المعتمدة، وطريقة التقييم أو الأساليب المطبقة، والمدخلات والافتراضات الرئيسية المستخدمة، إلى جانب الاستنتاج والأسباب الرئيسية لأي استنتاج تم التوصل إليه وهذا فيما يتعلق بتقارير التقييم.

١٢,٢,٣ أما فيما يتعلق بتقارير مراجعة التقييم، تتطلب معايير التقييم الدولية تفاصيل حول نطاق المراجعة، وتقرير التقييم الذي يتم مراجعته ومدخلاته وافتراضاته وكذلك استنتاج المراجع والأسباب الداعمة له.

(مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠)

معايير التقييم الأوروبية (الكتاب الأزرق)، (TEGOVA) الصفحة ٦٧-٧٧.

بيان معايير خدمات التقييم - صادر عن الهيئة الملكية للمحاسبين المهنيين (يونيو ٢٠١٧) الصفحات ٢٢-٣٥.

دليل أنواع تقارير التقييم - صادر عن CICBV

١٢.٣ أنواع تقارير التقييم

١٢,٣,١ يمكن تقديم التقارير في نموذج مطول أو مختصر. وينبغي ذكر نوع التقرير المطلوب في خطاب التعاقد.

١٢,٣,٢ يُطلق على التقارير المختصرة اسم التقارير غير الناطقة في بعض الاختصاصات القضائية. هذا لأنه لا يقدم أي دعم لمنطقهم. تعتبر صياغة التقرير غير الناطق موجزة بقدر ما تنص على:

١٢,٣,٢,١ أُعد هذا التقييم للأغراض التالية... في رأبي تبلغ قيمة ١٥٠٠٠ سهم عادي في شركة ما، والتي تمثل ٧,٥٪ من رأس المال المصدر لتلك الشركة، ٢ مليون في الوقت الحالي.

١٢,٣,٣ عادة ما يتم إنتاج هذه التقارير غير الناطقة عندما يُكلف المقيم من الطرفين لتحديد قيمة الأسهم ذات الصلة، مع اتفاق الطرفين على الالتزام باستنتاج التقييم. مثل هذا التقرير لن يكون متوافقًا مع معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠.

١٢,٣,٤ إذا كان التقرير ممتثلًا لمعايير التقييم الدولية ٢٠٢٠، فمن الضروري أن يقدم معلومات كافية بحيث يمكن للمثمن آخر مراجعة التقرير وفهم جميع الاستنتاجات التي تم التوصل إليها.

١٢,٣,٥ يجب تقديم مسودات التقارير للعملاء قبل إصدار التقرير النهائي. الغرض من هذه المرحلة هو السماح للعميل بتأكيد المحتوى الواقعي. لا تصدر مسودة التقرير للعميل حتى يتمكن العميل من إبداء آرائه حول استنتاجات التقييم.

١٢,٣,٦ يجب الحصول على خطاب تمثيل من العميل قبل الوصول إلى استنتاج وإصدار التقرير النهائي للعميل. يهدف هذا الخطاب إلى تأكيد أن الحقائق المذكورة بشكل عادل وللتأكد من عدم وجود حقائق جوهرية أو مهمة لم يتم تقديمها للمثمن.

١٢,٤ محتويات تقارير التقييم

١٢,٤,١ يجب أن يوفر تقرير التقييم معلومات كافية حول تحليل التقييم، بحيث يمكن للمستخدمين المستهدفين فهم البيانات والتحليل والاستنتاجات المستخلصة من هذا التحليل بوضوح وأساس القيمة واستنتاج التقييم.

١٢,٤,٢ يجب أن يحتوي تقرير تحليل التقييم على الأقسام التالية، حسب الاقتضاء:

- ١٢,٤,٢,١ خطاب التعاقد
- ١٢,٤,٢,٢ جدول المحتويات
- ١٢,٤,٢,٣ مقدمة/ مخلص التقييم
- ١٢,٤,٢,٤ تمثيل المقيم/ بيان الشروط المقيدة
- ١٢,٤,٢,٥ تحليل التقييم
- ١٢,٤,٢,٦ استنتاجات التقييم
- ١٢,٤,٢,٧ الاختصارات/ الملاحق والمستندات

١٢,٤,٣ يجب أن يحتوي التقرير على المعلومات التالية حتى يمثل لمعايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ الفقرة ١٠٣,٣٠,١:

- (A) نطاق العمل، كما ذكر بالتفصيل سابقاً
- (B) الاستخدام المقصود للتقرير،
- (C) الأسلوب أو الأساليب المستخدمة
- (D) الطريقة أو الطرق المستخدمة
- (E) المدخلات الرئيسية المستخدمة
- (F) الافتراضات المقدمة
- (G) استنتاج القيمة والأسباب الرئيسة لأي نتيجة
- (H) تاريخ التقرير

١٢,٤,٤ ينبغي عادةً أن يحتوي التقرير على المعلومات التالية:

- (A) الملاحق والمستندات التي تتعلق بالأعمال
- (B) معلومات أساسية عن الأصل محل التقييم،

(C) مناقشة التوقعات الاقتصادية والصناعية، وخاصة التي قد تؤثر على التقييم

١٢,٤,٥ فيما يلي وصفاً موجزاً لمحتوى بعض أقسام التقرير:

١٢,٤,٥,١ مقدمة/ مخلص التقييم

(A) يقدم هذا القسم ملخصاً تفصيلياً للتقييم، والذي يمكن تقسيمه إلى أقسام فرعية مختلفة على النحو التالي:

(١) يقدم التعاقد ومعلومات الشركة الأساسية شرحاً تفصيلياً حول هوية العميل، وأي معلومات غير مالية ذات صلة حول علاقته بالكيان الأصل محل التقييم. ويقدم أيضاً وصفاً له.

(٢) يقدم الغرض من التقييم تفاصيل حول الاستخدام المذكور والمستخدمين المقصودين للتقرير، والتي قد تشمل أغراضاً تنظيمية وقانونية.

(٣) يوفر القسم الفرعي «مصادر المعلومات» تفاصيل حول مصادر المعلومات ذات الصلة، والتي استخدمت عند إجراء التقييم. وتحدد المعلومات المقدمة من الإدارة سواء مكتوبة أو شفوية، مثل البيانات المالية المدققة أو غير المدققة، والتوقعات المالية، والمعلومات الأساسية، وأي معلومات أخرى تتوفر من خلال المناقشات أو رسائل البريد الإلكتروني أو المستندات. يجب أن يحتوي أيضاً على المصادر المستخدمة للوصول إلى استنتاجات تتعلق بالقطاع والظروف الاقتصادية، بما في ذلك المعلومات المتاحة للعامة وقواعد البيانات الخاصة.

(٤) تتضمن نتائج التقييم لمحة موجزة عن تحليل التقييم وتقدم نتائج التقييم. قد تتضمن أيضاً جداول أو بيانات لتصورها. يجب أن تحتوي على نطاق العمل، وملخصاً لجداول التقييم وبياناتاً يقدم استنتاجاً للقيمة، في نطاق أو قيمة واحدة مع ذكر العملة بوضوح.

(٥) تعطي الأمور التأكيدية معلومات عن العوامل الرئيسية التي توجهه عمل المقيم خلال فترة التعاقد بالإضافة إلى الافتراضات أساسية وطرق التقييم، وإذا كان التقييم مبنى على الافتراضات الخاصة يجب ذكر ذلك بوضوح.

مثال:

لا توجد التزامات أو أصول محتملة ذات صلة بالجهة المعنية، كما هو الحال في تاريخ التقييم، وذلك وفقاً لتعليمات الإدارة أو العميل.

١٢،٤،٥،٢ تمثيل المقيم/ الحد من الشروط

- (A) يقدم هذا القسم تمثيل المقيم لمدى التقرير. إذا كان المقيم يعتمد على البيانات المالية المقدمة من الإدارة، فيجب أن يتضمن التقرير على الإفصاح لتوضيح أن المقيم لم يراجع هذه المعلومات. ومع ذلك، يجب على المقيم مراجعة البيانات والطعن في المعلومات المقدمة عند الضرورة كجزء من تطبيق الشكوك الإثباتية. قد يشير التقرير أيضاً إلى أن أي تغييرات بعد تاريخ التقييم لم يتم أخذها في الاعتبار لغرض التقييم.
- (B) كما أنها تحدد مدى المسؤولية تجاه الأطراف الأخرى، سواء كانت ذات طبيعة قانونية أو غير ذلك.
- (C) يوضح ما إذا كان المقيم ملزماً بتحديث التقرير.
- (D) يجب أن يذكر بوضوح أن المقيم لن يتحمل أي مسؤولية أو التزام عن أي خسائر متكبدة نتيجة لتداول أو توزيع التقرير بما يخالف أحكام التقرير.

تحليل التقييم

١٢،٤،٦

١٢،٤،٦،١ يقدم هذا القسم تفاصيل عن العمل الفعلي المنجز فيما يتعلق بالتقييم، والذي يمكن تقسيمه إلى الأقسام الفرعية التالية:

- (A) تقديم التفاصيل حول أساليب وطرق التقييم المستخدمة. يجب أن يشرح المقيم الأوزان المخصصة لكل طريقة مستخدمة ويجب أن يقدم الأسباب الكامنة وراء قابلية تطبيق الأساليب.
- (B) يوفر تحليل البيانات المالية أو المعلومات وصفاً للأصل محل التقييم الذي يتم تقييمه والافتراضات الموضوعية. يجب تقديم المعلومات والتحليلات المالية التاريخية والمستقبلية الرئيسية للأصل محل التقييم،
- (١) قوائم الأرباح والخسائر أو الدخل لمدة ٣ إلى ٥ سنوات، وتفسير الحركة في النسب الأكثر أهمية مثل الهامش الإجمالي والهامش التشغيلي،
- (٢) الميزانية العمومية أو قائمة الأصول وشرح التحركات الرئيسية في الميزانية العمومية،
- (٣) قوائم التدفق النقدي للفترة التاريخية توضح العلاقة بين الأرباح وتوليد النقد،
- (٤) الرسوم البيانية المتعلقة بمتغيرات الأعمال الهامة، إلخ.
- (٥) المعلومات المالية المتوقعة إن وجدت، بما في ذلك الافتراضات الأساسية. قد يتضمن التقرير أيضاً معلومات ثانوية مثل حسابات الضرائب، وجدول إهلاك الديون، وجدول النفقات الرأسمالية، وغيرها، والتحركات في رأس المال العامل، وذلك حسب الاقتضاء.

١٢،٤،٦،٢ ينبغي أن يوفر قسم تحليل التقييم المنشآت التحليل المتعلقة بطريقة أو أساليب التقييم المنفذة. ينبغي تقديم المعلومات التالية لكل أسلوب التقييم:

(A) بالنسبة لأسلوب الدخل وطريقة الدفقات النقدية المخصومة:

- (١) تكوين تدفق الإيرادات إذا كانت هناك قطاعات أعمال مختلفة،
- (٢) الافتراضات الرئيسية وشرح الاختلاف عن المقاييس التاريخية،
- (٣) حساب تأثير التغييرات على الافتراضات الرئيسية، مثل معدل نمو المبيعات أو هوامش التشغيل المتوقعة،
- (٤) اعتبار عوامل الخطر عند اختيار معدل الخصم المناسب،
- (٥) والعوامل الأخرى ذات الصلة،

(B) بالنسبة لأسلوب الدخل وطريقة رسملة الأرباح:

- (١) أسباب اعتبار أن الأرباح أو التدفقات النقدية مستقرة وأن هذه الطريقة مفضلة على طريقة التدفقات النقدية المخصومة؛

(C) بالنسبة لأسلوب التكلفة: التعديلات التي أجراها المقيم على الميزانية العمومية، وكيفية حساب قيم الأصول.

(D) أسلوب السوق وطريقة الشركة العامة المقارنة:

(١) اختيار الشركات المقارنة،

(٢) العملية المستخدمة في اختيار وأسباب استبعاد الشركات

(٣) الأساس المنطقي لمضاعفات التسعير المستخدمة وكيفية استخدامها، وإذا تم تعديلها فينبغي إعطاء الأساس المنطقي لها.

(E) لأسلوب الدخل وطريقة المعاملات المقارنة:

(١) الأساس المنطقي لاختيار المعاملات

(٢) استخدام مضاعفات التسعير المرتبطة وإذا تم تعديلها، الأساس المنطقي لها.

١٢,٤,٦,٣ يجب أن يحتوي القسم على معروضات من الأعمال، بما في ذلك أوراق البيانات والحسابات وما إلى ذلك لكل طريقة مستخدمة، لكل كيان أو فائدة يتم تقييمها.

١٢,٤,٦,٤ يجب أن يحتوي قسم استنتاج القيمة على الإجراءات النهائية للتقييم، ويلخص جميع القيم بالطرق المختلفة المستخدمة، وتعديلها، إذا لزم الأمر، مع شرح التعديلات.

يرجى الاطلاع على الملحق (ك) للحصول على عينة من المحتويات في تقرير مفصل.

١٢.٥ التقارير المختصرة

١٢,٥,١ لا ينطبق هذا القسم على «تقرير التقييم غير الناطق» لأننا تطبقنا له في الفقرات السابقة.

١٢,٥,٢ ينبغي أن يوفر التقرير المختصر بشكل أساسي ملخصاً للمعلومات الأساسية المدرجة في التقرير المفصل. ينبغي أن تتضمن الشروط الأساسية للتقييم (بما في ذلك تاريخ التقييم والأصل محل التقييم والغرض من التقييم وأساس القيمة). ينبغي أن يعبر القسم الثاني عن رأي المقيم في القيمة.

١٢,٥,٣ تم إعداد هذا التقرير لكبار المسؤولين التنفيذيين (الرئيس التنفيذي، المدير المالي، إلخ)، و يتضمن معلومات رئيسية حول الشركة والأداء التاريخي ونتائج القيمة وقد يتضمن أي معلومات مطلوبة في الملحق مثل تمثيل المقيم والافتراضات وما إلى ذلك).

١٢,٥,٤ لا يعني التقرير المختصر إجراء تحليل تقييم أقل تفصيلاً، أو أن القيمة مختلفة عن التقرير المفصل. قد يكون مقدار المعلومات أقل، ويمكن استبعاد الأقسام (أي نظرة عامة على السوق)، اعتماداً على متطلبات العميل. قد يتم إصدار تقرير قصير مستقل أو يمكن تسليمه مع تقرير مفصل وكامل.

١٢,٥,٥ لا تتغير مخاطر أو التزام أو مسئولية المقيم مع نوع التقرير.

يرجى الاطلاع على مثال للتقارير المختصرة في الملحق (ل).

خطاب إنهاء التعاقد



١٣.١ الإيداعات والمحفوظات

١٣,١,١ يستلم فريق التعاقد السجلات التي يتعين على المقيم الاحتفاظ بها للائتمثال للمتطلبات التجارية والقانونية والتنظيمية والمالية أو لأغراض مرجعية.

١٣,١,٢ يجب أن يحتفظ المقيم بسجل رئيسي للمعلومات الواردة من العميل، والإجراءات المتبعة، وأساليب التقييم التي تم النظر فيها واستخدامها، والقيمة النهائية. هذه المعلومات موجودة في التقرير ولكن سيتم تسجيل بعضها فقط في سجلات العمل.

١٣,١,٣ تنص الصفحة ١٤ من ميثاق الأخلاق على أنه «يجب على المقيم إعداد ملف عمل لكل مهمة. يجب أن يحتوي الملف على نسخة ورقية أو إلكترونية من كل تقرير مكتوب ومراسلات وملاحظة ووثيقة بالإضافة إلى المعلومات والبيانات والإجراءات المناسبة لدعم رأي المثلثن مثل الاستفسارات وعمليات المعاينة والمصادر والطرق والتحليلات والحسابات.

١٣,١,٤ وينص أيضًا على مايلي:

١٣,١,٤,١ «يجب أن يحتوي كل ملف على معلومات داعمة لعمل المقيم، حتى عندما يقدم تقريرًا موجزًا فقط إلى العميل.

١٣,١,٤,٢ يجب إعداد ملف العمل بطريقة يمكن لأي شخص ليس لديه أي علاقة سابقة بالمهمة تحديد المراحل التي تقوم عليها عملية التقييم حتى الاستنتاجات، وهذا هو الغرض الرئيسي من ملف العمل.»

١٣,١,٥ ينبغي أن يخصص المقيم قسمًا عن مصادر المعلومات لسرد جميع المعلومات التي تم الحصول عليها وتحليلها للوصول إلى نتيجة التقييم.

١٣,١,٦ يجب إعداد قائمة بجميع المعلومات الواردة والمستخدم في المهمة. يمكن أن تكون السجلات بأشكال متعددة مثل رسائل البريد الإلكتروني وأوراق العمل والتقارير والفاكسات والرسائل والخطط والمراسلات والبيانات من مصادر متعددة بما في ذلك الصور الفوتوغرافية ومقاطع الفيديو والتسجيلات الصوتية والورقية والإلكترونية وما إلى ذلك. يمكن أن توجد السجلات في خزانة الملفات وأجهزة الكمبيوتر وقواعد البيانات والوسائط المحمولة (محرك أقراص USB، DVD، الهواتف الذكية)، خوادم الشبكة، إلخ.

١٣,١,٧ تشتمل السجلات في ممارسة التقييم عادةً على خطابات التعاقد، ومراسلات للحصول على المعلومات، ومعلومات مقدمة من العميل ومصادر أخرى، وأعمال، ونماذج، ومسودات، وتقارير نهائية، ووثائق، ونماذج لبدء وإنجاز التعاقد، إلخ.

١٣,١,٨ يجب سن سياسة شاملة للاحتفاظ بالسجلات لضمان الامتثال المناسب وأفضل المعايير. يجب أن تنص السياسة على الحد الأدنى لفترة الاحتفاظ التي يجب حفظ السجلات فيها. يجب أن لا تقل عن عشر سنوات بموجب ميثاق الأخلاق.

١٣,١,٩ بمجرد انتهاء فترة الاحتفاظ وعدم وجود إشعارات حفظ قابلة للتطبيق فيما يتعلق بالسجلات، يمكن حينئذ حذف السجلات. بعد ذلك يجب مراجعة السجلات المحفوظة دوريًا ويجب إعادة النظر في الحاجة إلى الاحتفاظ بها.

١٣,١,١٠ ومع ذلك، يمكن أن تحدث استثناءات للحد الأدنى من الفترة، ويجب الاحتفاظ بالسجلات إذا كان المقيم على علم بأي مطالبة متوقعة أو فعلية أو تقاضي أو تحقيق أو إجراءات أو مذكرات استدعاء حكومية أو طلب رسمي أو غير رسمي يتضمن ممارسة التقييم. يجب ألا يتم تغيير هذه السجلات أو مراجعتها دون استشارة من مستشار قانوني.

١٣,١,١١ يعد أمن جميع أشكال المعلومات المتعلقة بالتقييم وسريتها أمراً أساسياً. ويجب اتخاذ التدابير المناسبة لضمان سرية المعلومات، بالإضافة إلى حفظ السجلات الورقية في مواقع آمنة مع وصول محدود ومحدد، ويجب الاحتفاظ بالسجلات في شكل إلكتروني وفقاً لسياسة الاحتفاظ بالمعلومات لدى المقيم أو شركة التقييم. قد يتم الاحتفاظ بالسجلات في الموقع أو خارج الموقع (ولكن يجب التأكد قدرة المقيم على الوصول إلى السجلات إذا لزم الأمر) ومع ذلك، في حالة حفظها لدى طرف آخر خارج الموقع، يجب حينها اتخاذ تدابير مناسبة لضمان أمان المستندات.

١٣.٢ تعليمات إنهاء التعاقد

١٣,٢,١ يجب اتباع الخطوات التالية عند الانتهاء من عملية التعاقد:

١٣,٢,١,١ يجب كتابة ملخص أو نظرة عامة للتعاقد يمكن استخدامه كمرجع في المستقبل داخلياً (أو خارجياً على أساس مجهول)، والذي يمكن تحويله في معاملة الاندماج والاستحواذ إلى وكالات خارجية (مثل: بلومنت و تمسون روبيترز الخ) حيث يحصل فريق التقييم أو الممارسة على الائتمان للاستشارة أو المعاملة التي تم إجراؤها. وذلك يساعد العملاء الجدد على الحصول على نمط تعاقد مماثل.

١٣,٢,١,٢ يجب مراجعة التعاقد كاملاً بما في ذلك العروض والمقترحات والمخرجات والأعمال وما إلى ذلك لتحديد أفضل الممارسات أثناء التعاقد. ينبغي مشاركة هذه الممارسات المحددة داخل الشركة لتحسين جودة العمل مستقبلاً.

١٣,٢,١,٣ يجب سؤال العملاء عن رضاهم فيما يتعلق بالعمل المنجز ويجب أن يكون هناك نظام لتلقي ومعالجة أي ملاحظات يقدمها العميل.

١٣,٢,٢ ينبغي أن يتأكد فريق التعاقد من اتباعهم لجميع خطوات إنهاء التعاقد ويجب الاحتفاظ بسجل لذلك. وتشمل هذه على إقرارات تشير لاتباع السياسات أو القوانين المناسبة وأن المهمة قد تم تنفيذها بشكل صحيح.

١٣,٢,٣ يمكن أيضاً إرفاق خطاب الإنجاز مع التقرير النهائي. ويستخدم هذا الخطاب كوسيلة تواصل رسمية على مدى طويل، وتعاقدات مرحلية قد تتضمن أو لا تتضمن تقريراً رسمياً،

١٣,٢,٤ يمكن لفريق التعاقد الاستفادة من ذلك كفرصة لاقتراح إجراءات لخدمات المتابعة أو الاجتماعات أو الأحداث من أجل استمرار تفاعل العميل وحيث يتم توفير القيمة المضافة.

يرجى الاطلاع على نموذج خطاب الانجاز وقائمة إنهاء التعاقد في الملحقين (م) و (ن).

١٣.٣ إدارة التعليمات المتكررة

- ١٣,٣,١ يجب سن الإجراءات التالية عندما يطلب العميل التوسع في نطاق العمل بعد تسليم التقرير:
- ١٣,٣,١,١ إذا طلب العميل إتاحة التقرير للمستخدمين الآخرين المقصودين، فينبغي كتابة خطاب إخلاء طرف. ينبغي أن يوضح هذه الخطاب المستخدمين الجدد المقصودين والغرض المقصود منه، ثم يمسح التقرير لينشر لأعضاء إضافيين.
- ١٣,٣,١,٢ ينبغي على المقيّم التأكد من أن التقرير مناسب للمستخدمين الجدد، من خلال تقييم الاستخدام المطلوب، وينبغي ألا يسمح بتوزيع التقرير إذا كان استخدامه مخالفاً للتقييم الذي تم إجراؤه.
- ١٣,٣,١,٣ يجب على المقيّم إضافة بند رئيسي يفيد بأنه لن يكون هناك أي مسؤولية أو التزام عن الخسائر التي حدثت نتيجة تداول أو توزيع التقرير بما يخالف أحكام التقرير.
- ١٣,٣,١,٤ يجب الحرص على عدم تعريض الشركة لأي التزامات أو التزامات قانونية أو مخاطر إضافية أثناء توقيع خطاب إخلاء الطرف.

يرجى الاطلاع على نموذج خطاب إخلاء الطرف في الملحق (س).

١٣.٤ إجراءات التعامل مع الشكاوى

- ١٣,٤,١ يجب تنفيذ إجراءات متسقة فيما يتعلق بأي شكوى تنشأ.
- ١٣,٤,٢ بعد انتهاء التعاقد إذا كانت هناك شكاوى حول تحليل التقييم، فمن الممكن حل هذه المشكلات ودياً. ومع ذلك، إذا لم يكن ذلك ممكناً، فيجب على كلا الطرفين الامتثال لإجراءات تسوية النزاعات وفقاً لإجراءات المقيم في تسوية النزاعات.



> 63%

> 56%

14

الأصول غير الملموسة

١٤,١,١ تزداد أهمية الأصول غير الملموسة سواء اقتصادياً أو لمقيمي المنشآت الاقتصادية: حيث تبتعد الاقتصادات عن الصناعات الاستخراجية والتصنيع الثقيل نحو المزيد من التنوع في القطاعات الأخرى، لا سيما قطاعات المعرفة. والأصول غير الملموسة من المكونات الكبيرة للقيمة بشكل متزايد.

١٤,١,١ تعرف الأصول غير الملموسة بأنها «أصل غير نقدي يتجلى بخصائصه الاقتصادية». وليس له شكل محسوس ولكنه يمنح حقوقاً أو مزايا اقتصادية لمالكه.

١٤,١,٢ يمكن تقييم الأصول غير الملموسة لأغراض مختلفة. عملياً، يعد إعداد التقارير المالية أحد الأسباب الأكثر شيوعاً لتخصيص سعر الشراء واختبار انخفاض القيمة والاستحواذ على الأصول والمبيعات). الأغراض الأخرى:

١٤,١,٢,١ لأغراض إعداد التقارير الضريبية لتحليل تسعير التحويل، و

١٤,١,٢,٢ لأغراض التقاضي، مثل التعدي على الملكية الفكرية.

(A) تشمل الملكية الفكرية الأصول غير الملموسة التي تتمتع بالاعتراف القانوني والحماية القانونية، غالباً من جانب السلطات القانونية. غالباً ما يُنظر إلى الملكية الفكرية على أنها «إبداعات العقل». وأمثلتها هي العلامات التجارية والأسماء التجارية وبراءات الاختراع وحقوق النشر.

١٤,١,٣ يجب على المقيّم عند تقييم الأصول غير الملموسة أن يفهم بالتحديد ما يجب تقييمه والغرض من التقييم.

١٤,١,٤ تصنف الأصول غير الملموسة بشكل عام ضمن إحدى الفئات التالية:

(A) متعلقة بالتسويق (مثل العلامات التجارية والأسماء التجارية ونطاقات الإنترنت... إلخ).

(B) متعلقة بالعميل (مثل قوائم العميل وعقود العميل وتراكم الطلبات... إلخ).

(C) متعلقة بالفن (مثل الكتب والأفلام والمسرحيات والموسيقى... إلخ).

(D) متعلقة بالعقود (مثل الترخيص واتفاقيات حقوق الملكية... إلخ).

(E) تعتمد على التقنية (مثل التقنيات الحاصلة على براءة اختراع وغير المسجلة وقواعد البيانات والبرامج المطورة داخلياً... إلخ).

١٤,١,٥ قد تمثل العلامات التجارية مجموعة من فئات الأصول غير الملموسة المرتبطة بالتسويق.

١٤,١,٦ إن الأساليب الثلاثة للسوق والتكلفة والدخل كلها قابلة للتطبيق على تقييم بعض الأصول غير الملموسة. يذكر المعيار ٢١٠ من معايير التقييم الدولية أن أسلوب السوق محدود التطبيق. هناك عدة طرق محددة في إطار أسلوب الدخل.

١٤,١,٦,١ نادراً ما تتعامل الأصول غير الملموسة مع بعض الاستثناءات الملحوظة بشكل منفصل عن المنشأة الاقتصادية التي تستخدمها في عملياتها. هناك عدد قليل نسبياً من المعاملات المنفصلة للأصول غير الملموسة، وهناك مخاوف بشأن قابلية المقارنة بين الأصول غير الملموسة المختلفة. غالباً ما يكون هناك القليل من المعلومات العامة عن المعاملات التي تمت. والنتيجة هي أنه نادراً ما يكون من الممكن العثور على دليل موثوق للسوق. أمثلة على الأصول غير الملموسة التي يمكن تقييمها باستخدام أسلوب السوق وطريقة المعاملة الإرشادية هي:

(A) البث الإذاعي

(B) أسماء نطاقات الشبكة

(C) ميداليات سيارة الأجرة

١٤,١,٦,٣ يشجع استخدام أسلوب التكلفة وطريقة تكلفة الاستبدال للأنواع التالية من الأصول غير الملموسة:

(A) الحصول على برامج الطرف الثالث

(B) البرامج غير القابلة للتسويق والمطورة والمستخدمه داخليًا

(C) القوى العاملة المجمعة - وتعرف أيضًا بالقوى العاملة في مكان العمل.

(D) (القوى العاملة في مكان العمل هي فريق من الموظفين يعملون في منشأة. ويستخدم هذا المفهوم عند

احتساب رسوم الأصول المساهمة في تقييم الأصول غير الملموسة. تعتبر القوى العاملة في مكان العمل أحد

الأصول غير الملموسة ولكنها غير معترف بها لأغراض إعداد التقارير المالية).

١٤,١,٦,٤ يُطلب من المقيمين مراعاة ما يلي عند استخدام أسلوب التكلفة:

(A) التكاليف المباشرة وغير المباشرة لاستبدال فائدة الأصل

(B) التعديلات الممكنة للتقدم الوظيفي والاقتصادي

(C) مناسبة تضمين هامش الربح. قد يكون هذا الهامش مناسبًا.

(D) قد يتم أيضًا تضمين تكاليف الفرصة (التي تعكس التكاليف المرتبطة بعدم وجود الأصول غير الملموسة

والموضوعة لبعض الوقت أثناء إنشائها).

١٤,١,٧ هناك عدة طرق محددة في معايير التقييم الدولية ضمن إطار أسلوب الدخل. تضمن المعيار ٢١٠ من معايير

التقييم الدولية على التوجيه المتعلق بتلك الطرق. تذكر معايير التقييم الدولية الطرق المختلفة في إطار أسلوب الدخل

وهي:

(A) فائض الأرباح

(B) الإعفاء من رسوم حقوق الملكية

(C) أرباح العلاوات، سواءً مع أو بدون

(D) الأعمال الناشئة أو تحت التأسيس

(E) الموزع

١٤,١,٨ تلخص الأقسام اللاحقة من هذا الفصل الإرشادات المقدمة لكل من هذه الطرق.

١٤.٢ الشهرة

١٤,٢,١ أي منفعة اقتصادية مستقبلية ناشئة عن نشاط أعمال وغير معترف بها في أصل آخر. وتقاس عادةً على أنها

المتبقي بعد تحديد جميع الأصول والالتزامات الأخرى.

١٤,٢,٢ تذكر معايير التقييم الدولية أنه في اندماج الأعمال بموجب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS)

ومبادئ المحاسبية الأمريكية المقبولة بصفة عامة (GAAP)، لا يمكن الاعتراف بالأصل غير الملموس إلا إذا كان قابلاً للفصل

أو ناشئًا عن حقوق تعاقدية أو حقوق أخرى. لذلك يمكن أن يختلف مقدار الشهرة وفقًا للقواعد المطبقة فيما يتعلق

بالاعتراف بالأصول الأخرى.

١٤,٢,٣ تتضمن الشهرة في كثير من الأحيان فئات معينة محددة مثل فائدة القوى العاملة المجمعة (حيث لا يمكن

الاعتراف بذلك كأصل غير ملموس منفصل بموجب القواعد المحاسبية).

١٤.٣ الأصول غير الملموسة في الحياة الاقتصادية

١٤,٣,١ نظرًا للعوامل القانونية أو التقنية أو الوظيفية أو الاقتصادية، عادةً ما يكون للأصول غير الملموسة حياة اقتصادية محدودة. يجب على المقيّم مراعاة تأثير العوامل التقنية أو الوظيفية أو الاقتصادية، وذلك في معظم حالات تقييم الأصول غير الملموسة وفقًا لأسلوب الدخل.

١٤,٣,٢ يُشار إلى خسارة العلاقات الحالية مع العملاء باسم انحسار العملاء وذلك فيما يتعلق للأصول غير الملموسة المتعلقة بالعميل.
(A) انحسار العملاء هو معدل خسارة العملاء الحاليين، مجموعة العقود، القوى العاملة، وغيرها من الأصول أو معدل تدهور التقنية الحالية.

١٤,٣,٣ تتضمن معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ المعيار ٢١٠ الفقرة ٦,١٠٠ إرشادات حول كيفية قياس انحسار العملاء، على سبيل المثال: قوائم العملاء. وتسمح لعدد من الطرق المختلفة بنمذجة الانحسار:
١٤,٣,٣,١ معدل خسارة ثابت بنسبة ١٠٪ من رصيد السنة السابقة،
١٤,٣,٣,٢ معدل متغير إذا كانت خسارة العميل تعتمد على مدى عمر العلاقة مع العميل؛
١٤,٣,٣,٣ قد يكون التقسيم الطبقي للعملاء في مجموعات فرعية مناسبة إذا كانت هناك مجموعات مختلفة من العملاء بمستويات مختلفة من الربحية أو الانحسار أو سمات رئيسية أخرى.

١٤.٤ فائدة استهلاك الضرائب (TAB)

(A) هو تعديل يجرى عند تقييم الأصول غير الملموسة باستخدام أسلوب الدخل لتعكس الإعفاء الضريبي المتاح عند استهلاك بعض الأصول غير الملموسة.

١٤,٤,٢ يمكن استهلاك الأصول غير الملموسة للأغراض الضريبية في العديد من الولايات الضريبية. ولها تأثير في تخفيض التكاليف الضريبية وزيادة التدفقات النقدية.

١٤,٤,٣ ويمكن أن يكون من المناسب إدراج قيمة فائدة استهلاك الضرائب في تقييم الأصول غير الملموسة باستخدام أسلوب الدخل.

١٤,٤,٤ تطبق فائدة استهلاك الضرائب فقط عند استخدام أسلوب الدخل وعندما يستخدم أسلوب التكلفة تكاليف ما بعد الضريبة لتقييم أحد الأصول (في أسلوب السوق، سيعكس السعر المدفوع لإنشاء الأصل أو شرائه بالفعل القدرة على استهلاكه).

١٤,٤,٥ وينطبق أيضًا إذا كانت المعاملة الافتراضية المستخدمة لتقييم الأصول غير الملموسة تفترض زيادة في الأصل للأغراض الضريبية. عادة ما يكون هذا متوقعًا إذا كانت المعاملة الافتراضية هي بيع الأصل فرديًا. قد لا ينطبق إذا كانت المعاملة الافتراضية هي بيع وحدة أعمال كاملة.

١٤.٥ معدلات الخصم

- ١٤,٥,١ تعتبر أدلة السوق القابلة للملاحظة لمعدلات الخصومات المتعلقة بالأصول غير الملموسة محدودة، ومن ثم فإن الحكم المهني مطلوب بشكل عام.
- ١٤,٥,١,١ غالبًا ما تكون الأصول غير الملموسة ذات مخاطر أعلى من الأصول الملموسة؛
- ١٤,٥,١,٢ بعض الأصول غير الملموسة، مثل التراكم، تملك تدفقات نقدية ذات قابلية أكثر للتنبؤ وبالتالي تكون المخاطر أقل من الأصول غير الملموسة الأخرى، مثل تلك المتعلقة بالبحث والتطوير.
- ١٤,٥,٢ يتضمن المعدلات المرجعية التي يجب مراعاتها ما يلي:
- ١٤,٥,٢,١ معدلات خالية من المخاطر مع فترات استحقاق مماثلة لعمر الأصول غير الملموسة المعنية،
- ١٤,٥,٢,٢ تكلفة معدلات اقتراض الديون ذات فترات استحقاق مماثلة لعمر الأصل غير الملموس المعني،
- ١٤,٥,٢,٣ تكلفة حقوق الملكية أو معدلات العائد للمشاركين للأصول غير الملموسة المعنية،
- ١٤,٥,٢,٤ التكلفة المتوسطة المرجحة لرأس المال للأصول غير الملموسة الأصل محل التقييم أو الشركة/ باستخدام الأصول غير الملموسة محل التقييم؛
- ١٤,٥,٢,٥ معدل العائد الداخلي إذا كان المجال يتعلق باستحواذ تجاري حديث،
- (A) معدل العائد الداخلي (IRR) هو معدل خصم تساوي فيه القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية للاستثمار بتكلفة الاستثمار
- ١٤,٥,٢,٦ تحليل المتوسط المرجح لمعدل العائد (WARA).
- (A) هو المتوسط المرجح في القيمة السوقية لتكلفة تمويل كل من الأصول الملموسة وغير الملموسة ورأس المال العامل.

١٤.٦ طريقة فائض الأرباح

- ١٤,٦,١ «تقدر قيمة الأصول غير الملموسة على أنها القيمة الحالية للتدفقات النقدية المنسوبة إلى الأصل غير الملموس موضوعه بعد استثناء نسبة التدفقات النقدية المنسوبة إلى الأصول الأخرى المطلوبة لتوليد التدفقات النقدية (الأصول المساهمة)».
- (A) الأصول المساهمة هي رأس المال المطلوب وأي أصول ملموسة أو غير ملموسة ضرورية لتوليد التدفقات النقدية المرتبطة بتقييم الأصول غير الملموسة.
- ١٤,٦,٢ التطبيق الأكثر شيوعًا بموجب هذه الطريقة هو طريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات أو MPEEM.
- (A) طريقة فائض الأرباح ومتعددة الفترات هي طريقة تقدر الأصول غير الملموسة على أنها القيمة الحالية للتدفقات النقدية المنسوبة إلى الأصل غير الملموس بعد استثناء نسبة التدفقات النقدية التي تُعزى إلى الأصول الأخرى المطلوبة لتوليد التدفقات النقدية («الأصول المساهمة»).
- ١٤,٦,٣ ينبغي تطبيق هذه الطريقة فقط على أصل واحد غير ملموس وهو بشكل عام من الأصول غير الملموسة الهامة والأساسية.

- ١٤,٦,٤ الأصول المساهمة الأكثر شيوعاً هي:
- ١٤,٦,٤,١ رأس المال العامل
- ١٤,٦,٤,٢ الأصول الثابتة
- ١٤,٦,٤,٣ الأصول غير الملموسة الأخرى والملموسة،
- ١٤,٦,٤,٤ القوى العاملة المجمعة - (القوى العاملة في مكان العمل). على الرغم من عدم الاعتراف بالقوى العاملة المجمعة كأصل منفصل غير ملموس، إلا أنها لا تزال تعامل كأصل مساهم يتطلب معدل عائد، كمكون من أشكال الشهرة. (لا يتم التعامل مع المكونات الأخرى لأشكال الشهرة على أنها أصول مساهمة).
- ١٤,٦,٥ تُعرف العوائد المطلوبة على الأصول المساهمة باسم رسوم الأصول المساهمة أو CACs وينبغي حسابها عادةً على أساس ما بعد الضريبة.
- ١٤,٦,٦ يجب إبداء الاهتمام عند اعتبار الجانبين ذات الصلة بالأصول المساهمة:
- ١٤,٦,٦,١ عائد الأصول - أي استرداد الاستثمار الأولي في ذلك الأصل.
- ١٤,٦,٦,٢ عائد الأصول - أي عائد رأس المال المستثمر في ذلك الأصل.
- ١٤,٦,٦,٧ ويمكن توضيح ذلك من خلال المثال التالي:
- ١٤,٦,٦,١ إذا كان هناك رسوم استهلاك أو اهلاك كافية للأصل المساهم، فهذا هو عائد الأصل. يعكس هذا الاستهلاك العام للأصل داخل المنشأة. من الضروري النظر فقط في عائد الأصول. ويستند هذا العائد على العائد المطلوب من هيكل تمويل المنشأة؛
- ١٤,٦,٦,٢ إذا ظهرت الأرباح بدون أي رسوم استهلاك أو اهلاك وكان الأصل المساهم هو أصل مهدر، فسيكون التعديل ضرورياً للسماح بعودة الأصل بالإضافة إلى العائد على الأصل.

١٤.٧ الإعفاء من رسوم حقوق الملكية

- ١٤,٧,١ «تحدد قيمة الأصول غير الملموسة بالرجوع إلى قيمة مدفوعات الإتاوة الافتراضية التي سيتم توفيرها من خلال امتلاك الأصل، مقارنةً بتخصيص الأصول غير الملموسة من طرف ثالث».
- (A) الإتاوة هي دفعة تُدفع مقابل استخدام أحد الأصول تحديداً الأصول غير الملموسة أو الموارد الطبيعية، مثل الحق في استخراج المعادن.
- ١٤,٧,٢ تدفع معظم الإتاوات كنسبة مئوية من الإيرادات. وبالتالي، فإن الإتاوات التي تتوفر من خلال ملكية الأصل ترتبط بشكل شائع بتلك الإيرادات المتوقعة.
- ١٤,٧,٣ هناك طريقتان لاشتقاق معدل الإتاوة المناسب:
- ١٤,٧,٣,١ معدلات الإتاوة السوقية للأصول المماثلة، أو
- ١٤,٧,٣,٢ تقسيم الأرباح التي من المفترض دفعها إلى المرخص الافتراضي.
- ١٤,٧,٤ بعض معدلات الإتاوة إجمالية، مما يعني أن التكاليف المتعلقة بالأصل تظل على عاتق المرخص. معدلات الإتاوة الأخرى صافية، حيث يتحمل المرخص له تلك التكاليف.

١٤,٨ طريقة باستخدام الأصل غير الملموس أو بدونه (طريقة علاوة الأرباح)

- ١٤,٨,١ «يشير إلى قيمة أحد الأصول غير الملموسة من خلال مقارنة حالتين: أحدهما تستخدم فيه المنشأة الأصل غير الملموس محل التقييم والأخرى لا تستخدم فيه المنشأة الأصل غير الملموس محل التقييم».
- (A) يتم إعداد توقعات هذه الطريقة لحالتين أحدهما تستخدم المنشأة الأصول غير الملموسة ذات الصلة. في الجانب الآخر، لا تستخدم المنشأة الأصول غير الملموسة ذات الصلة.
- ١٤,٨,٢ تستخدم هذه الطريقة بشكل شائع في تقييم اتفاقيات عدم المنافسة. يمكن استخدامه لأصول أخرى غير ملموسة إذا كان ذلك مناسباً.
- ١٤,٨,٣ يتم توقع الأرباح باستخدام هذه الطريقة في ظل حالتين مختلفتين. ثم تعكس قيمة اتفاقية عدم المنافسة الفرق بين هاتين الحالتين.

١٤,٩ طريقة الأعمال الناشئة أو تحت التأسيس

- ١٤,٩,١ «تحدد قيمة الأصل غير الملموس محل التقييم باستخدام توقعات التدفقات النقدية التي تفترض أن الأصل غير الملموس هو الأصل الوحيد المملوك للمنشأة في تاريخ التقييم. ويجب شراء كافة الأصول الملموسة وغير الملموسة الأخرى أو إنشاؤها أو تأجيرها».
- (A) طريقة الأعمال الناشئة أو تحت التأسيس هي طريقة بديلة لتقييم أهم الأصول غير الملموسة. وتفترض هذه الطريقة أن الأصل الوحيد للمنشأة هو الأصل غير الملموس. ويجب شراء كافة الأصول الملموسة وغير الملموسة الأخرى أو إنشاؤها أو تأجيرها».
- ١٤,٩,٢ ونظرياً فإن هذه الطريقة تشبه طريقة فائض الأرباح لكن بدلاً من طرح رسوم الأصل المساهم من التدفقات النقدية، يجب على المقيم أن يفترض تكاليف بناء أو شراء أو تأجير الأصول المساهمة.

١٤,١٠ طريقة الموزع

- ١٤,١٠,١ «عادةً ما تستخدم تغير في طريقة الأرباح الفائضة لفترات متعددة قيمة الأصول غير الملموسة المتعلقة بالعملاء».
- (A) طريقة الموزع هي طريقة التقييم في ظل أسلوب الدخل لتقييم الأصول غير الملموسة المتعلقة بالعملاء. يمكن استخدام الهوامش التي تحققها المنشآت التي تعمل فقط كموزعين لتحديد نسبة الأرباح التي تتعلق بالأصول غير الملموسة المتعلقة بالعميل.
- ١٤,١٠,٢ المفهوم الأساسي هو أن المنشآت تشتمل على وظائف مختلفة، كل منها يرجع إلى نسبة من الأرباح التي حققتها المنشأة. هناك شركات قائمة بذاتها تعمل فقط كموزعين للمنتجات للعملاء، تشير الهوامش التي حققتها هذه الشركات إلى نسبة الأرباح المنسوبة إلى الأصول غير الملموسة المتعلقة بالعملاء.

15

فئات الأسهم المتمايزة



١٥,١,١ قد يكون هيكل رأس مال الشركة معقدًا بسبب اختلاف فئات الأسهم، ويمكن توضيح الحالات التي يمكن أن تؤدي إلى مثل هذا التعقيد من خلال المثال الآتي:

١٥,١,١,١ يملك صاحب المنشأة كامل حقوق الملكية للشركة التي تبلغ قيمتها الحالية ٥٠ مليون، وقرر تقديم حوافز لموظفي الإدارة العليا لحثهم على نمو المنشأة وزيادة قيمتها. ولهذا فهو يرتب لإصدار أسهم من فئة مختلفة للمدراء. والشروط الرئيسية لأسهم الإدارة هي:

(A) إذا كان هناك بيع للشركة مستقبلاً، فإن أسهم الإدارة لا تتلقى أي جزء من العائدات حتى ٥٠ مليون،

(B) ويحق للإدارة الحصول على ٢٥٪ من العائدات التي تزيد عن ٥٠ مليون. لذلك، إذا تم بيع الشركة في المستقبل مقابل ٧٠ مليون فإن أسهم الإدارة تحصل على ٥ ملايين من العائدات و٦٥ مليون للأسهم الحالية.

١٥,١,٢ التحدي الذي يواجه المقيمين هو القيمة الموجودة أعلى من القيمة الحالية. لأن القيمة الحالية المتفق عليها ٥٠ مليون، ولا تشترك أسهم الإدارة في تلك القيمة الحالية. ولا تستطيع طرق التقييم التي ذُكرت في الفصول السابقة من هذا الدليل الإجابة على هذا السؤال. لذلك، هناك حاجة إلى طرق تقييم مختلفة للتعامل مع هياكل رأس المال المعقدة.

١٥.٢ القيمة ما قبل وبعد التمويل

١٥,٢,١ قيمة ما قبل التمويل هي قيمة الأعمال التجارية مباشرة قبل آخر جولة تمويل لها.

١٥,٢,٢ القيمة ما بعد التمويل هي قيمة الأعمال التجارية مباشرة بعد آخر جولة تمويل لها.

١٥,٢,٣ ويمكن توضيح ذلك من خلال المثال الآتي:

١٥,٢,٣,١ تُقدر قيمة الأعمال على أساس ما قبل التمويل بمبلغ ٥٠ مليون ريال سعودي، وبعدها تم تمويل المنشأة حيث استثمر المستثمر ١٠ ملايين ريال سعودي مقابل فائدة قدرها ١٦,٦٧٪، فأصبحت القيمة ما بعد التمويل ٦٠ مليون ريال سعودي. لدى المنشأة موارد نقدية إضافية بقيمة ١٠ مليون ريال سعودي يمكن استخدامها في تمويل التطوير المستمر.

١٥,٢,٤ تنص معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على أنه يجب على المقيم النظر في أي اختلافات محتملة تنشأ عن زيادة تمويل الأعمال:

١٥,٢,٤,١ «قد يؤثر ضخ مبالغ نقدية لهذه الشركات على ملف المخاطر العام للمؤسسة وكذلك على تخصيص القيمة النسبية بين فئات الأسهم.»

١٥,٢,٥ يجب على المقيم النظر في المعاملات الأخيرة لحقوق الملكية، حيث تؤكد الإرشادات الدولية لتقييم حقوق الملكية (IPEV) على أهمية معايرة التقييم الحالي بالرجوع إلى معاملة سابقة. ويجب أن تأخذ عملية المعايرة في الاعتبار التغيرات في المنشأة وظروف السوق. فعلى سبيل المثال:

١٥,٢,٥,١ استندت جولة التمويل الأخيرة إلى تقييم المنشأة على أساس ٥ أضعاف للأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك (EBITDA) للأشهر الـ ١٢ السابقة،

١٥,٢,٥,٢ وتجاوزت الشركة أهداف نموها بعد جولة التمويل تلك وقامت بمراجعة التوقعات المستقبلية. ويتعامل قطاع السوق أيضاً بمضاعفات أعلى من السابق للأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك (EBITDA).

١٥,٢,٥,٣ ينعكس هذان العاملان في مضاعف الأرباح قبل احتساب الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك (EBITDA) للتقييم.

١٥.٣ الطرق الثلاثة

١٥,٣,١ بالنسبة لهياكل رأس المال المعقدة، والتي تتضمن شكلاً من أشكال حقوق الملكية غير الأسهم العادية، تنص معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على أنه يجوز للمقيم استخدام أي طريقة معقولة لتحديد قيمة فئة معينة من حقوق الملكية.

١٥,٣,٢ وتنص المعايير على هذه الطرق:

١٥,٣,٢,١ طريقة القيمة الراهنة (CVM).

١٥,٣,٢,٢ طريقة تسعير الخيارات المالية (OPM).

١٥,٣,٢,٣ طريقة حساب العائد المتوقع والموزون (PWERM).

١٥,٣,٣ وسيتم شرح كل طريقة بالتفصيل أدناه.

١٥,٤ طريقة القيمة الراهنة (CVM)

١٥,٤,١ تقوم طريقة القيمة الراهنة بتخصيص قيمة المنشأة لمختلف سندات الدين وحقوق الملكية على افتراض البيع الفوري للمنشأة.

١٥,٤,٢ ففي هذه الطريقة، تُخصم الالتزامات المفروضة على حاملي الديون أو الأوراق المالية المكافئة للدين أولاً من قيمة كامل المنشأة لحساب قيمة الأسهم المتبقية،

١٥,٤,٣ وتخصص بعدها لسلسلة متنوعة من الأسهم الممتازة بناءً على أولوية التسييل أو قيمة التحويل،

١٥,٤,٤ وأخيراً، تخصص أي قيمة متبقية للأسهم العادية والخيارات والضمانات.

١٥,٤,٥ تعتبر فئات أسهم التي ليس لها عائد أعلى من قيمة المؤسسة الحالية قيمة صفرية بموجب طريقة القيمة الراهنة.

يجب استخدام طريقة القيمة الراهنة فقط عندما:

- (A) تكون هناك تصفية وشيكة للمنشأة
 (B) تكون المنشأة في مراحل مبكرة منذ انشائها وليس هناك قيمة تذكر للأسهم العادية تزيد عن قيمة أولوية التسييل للأسهم الممتازة
 (C) لم يتم إحراز تقدم ملموس في خطة عمل الشركة
 (D) ليس هناك أساس منطقي لتقدير المبلغ والتوقيت لأي قيمة قد تنشأ في المستقبل تزيد عن قيمة أولوية التسييل.

١٥.٥ عيوب طريقة القيمة الراهنة

- ١٥،٥،١ من عيوب هذه الطريقة أنها لا تأخذ المستقبل بعين الاعتبار، ويمكن القول بأن هناك قيمة تطلعية في مثل هذه الأسهم، ويتضح ذلك من خلال الإكمال على المثال أعلاه:
- ١٥،٥،١،١ من المستبعد جداً أن يكون صاحب العمل الحالي مستعداً للتخلي عن أي جزء من القيمة التي تزيد عن ٥٠ مليوناً. ولكن قد يكون مستعداً لبيع جزء من الفائدة:
- (A) إذا باع الفائدة، فإنه يخلق جزء من النمو المستقبلي المتوقع للقيمة، ولكنه غير مؤكد. فهو يتلقى التمويل ويقلل من مخاطره نتيجة التحقيق الجزئي لفائدته.
- ١٥،٥،٢ تفشل طريقة القيمة الراهنة في مراعاة مكاسب بعض فئات الأسهم. وهذه المكافآت لها سمات مشابهة جداً للخيارات.
- ١٥،٥،٢،١ قد يكون لفئات الأسهم قيمة صفرية في إطار هذه الطريقة لأنها تشارك فقط في قيمة أعلى من القيمة الراهنة.
- ١٥،٥،٢،٢ ويمكن وصف فئات الأسهم هذه بأنها «تحت الماء» أو «نفدت من المال». وتُعرف أيضاً في بعض البلدان باسم «أسهم النمو».
- ١٥،٥،٢،٣ من المحتمل أن يكون السعر المدفوع لمثل هذا السهم متواضعاً نسبياً، حيث أنها لا تشارك في بعض أو كل القيمة الراهنة، ويكون هذا مرتبطاً بالسعر المدفوع لخيار الشراء في الأسواق.
- (A) خيار الشراء هو عقد خيار يمنح حامله خيار شراء الأسهم في المستقبل بسعر محدد.
- ١٥،٥،٢،٤ وتعزى قيمة خيار الشراء إلى الأوراق المالية العامة، حتى عندما يكون خيار سعر التنفيذ فوق القيمة السوقية الحالية للأوراق المالية المدرجة.
- (A) سعر التنفيذ هو المبلغ المستحق الدفع عند ممارسة الخيار. ويعرف أيضاً بسعر تنفيذ الخيار.
- ١٥،٥،٢،٥ ويمكن شرحه بالمثال الآتي:
- (A) يتداول سهم شركة ما بسعر ١٠٠ لكل سهم في السوق. يمنح عقد الخيار صاحبه خيار شراء الأسهم في غضون عامين بسعر ١٢٠ لكل سهم. يدفع صاحب الخيار ١١ مقابل عقد الخيار.
- (١) وهو خيار لأنه يتيح لصاحبه فرصة لشراء الأسهم ولا يلزمه.
- (٢) (يُعرف خيار بيع الأسهم بخيار البيع)
- (٣) سعر التنفيذ أو السعر المحدد هو ١٢٠.
- (٤) إذا كان السهم أعلى من ١٢٠ في غضون عامين، يمكن لصاحب الخيار تنفيذ الخيار وشراء السهم مقابل ١٢٠.
- (٥) إذا كان السهم عند ١٢٠ أو أقل، فلن ينفذ حامل الخيار العملية وستكبّد خسارة قدرها ١١.
- (٦) ولا يحقق صاحب الخيار ربحاً إلا إذا كان سعر السهم أعلى من ١٣١ في غضون عامين.
- ١٥،٥،٢،٦ تختلف قيمة خيار الشراء عند إصداره بشكل عكسي مع المدى الذي يتجاوز فيه سعر التنفيذ القيمة السوقية الحالية (مع متغيرات أخرى).

١٥,٥,٢,٧ إذا زادت قيمة الشركة إلى حد كافٍ، فستكون هناك قيمة لفئات الأسهم ذات الصلة. وهذا مشابه لوجود قيمة في الخيار.
١٥,٥,٢,٨ وإذا لم تزداد قيمة الشركة، فسيفقد السعر المدفوع للسهم بنفس الطريقة التي ستفقد بها تكلفة خيار الشراء.

- ١٥,٥,٣ وهذا يعني أن هناك درجة من التماثل في معظم سندات الأسهم.
١٥,٥,٣,١ هناك احتمال شبه متساوٍ لزيادة السهم أو انخفاض قيمته.
١٥,٥,٣,٢ لذلك قد يخسر حامل الأسهم أو يكسب، لنقل ٢٠٪ من قيمة استثماره.
١٥,٥,٣,٣ وبالتالي فإن مخاطر هبوط أو ارتفاع السهم متساوية نسبيًا.
- ١٥,٥,٤ بالنسبة للأسهم التي لديها حصة قليلة أو معدومة في القيمة الحالية، لا ينطبق عليها ذلك:
١٥,٥,٤,١ هناك احتمال ارتفاع أكبر من الانخفاض.
١٥,٥,٤,٢ وهذا بسبب المشاركة في الارتفاع.
١٥,٥,٤,٣ مخاطر الهبوط متواضعة حيث توجد قيمة حالية منخفضة نسبيًا لمثل هذه الأسهم.
١٥,٥,٤,٤ ويرجع انخفاض القيمة الراهنة إلى عدم استحقاق الأسهم للقيمة داخل الشركة.
- ١٥,٥,٥ وينطبق غياب التناظر والتوازن نفسه على خيار الشراء في الأسواق.

١٥.٦ طريقة تسعير الخيارات المالية (OPM)

- ١٥,٦,١ تقوم طريقة تسعير الخيارات بتقييم فئات الأسهم المختلفة على أساس اعتبار كل فئة من الأسهم خيارًا ماليًا للتدفقات النقدية التي تولدها المنشأة.
- ١٥,٦,٢ ويمكن تطبيق طريقة تسعير الخيارات المالية على إجمالي قيمة المنشأة شاملة ما عليها من ديون، أو أن تُطبق على أساس حقوق الملكية وفصل الديون على حدة.
- ١٥,٦,٣ تبدأ طريقة تسعير الخيارات من قيمة إجمالي حقوق الملكية للأصل. ومن ثم تطبق الطريقة لتخصيص إجمالي قيمة الأسهم بين الفئات المختلفة من حقوق الملكية.
- ١٥,٦,٤ تعتمد طريقة تسعير الخيارات المالية على نموذج بلاك شولز (Black-Scholes)، وقد تم تمديد ذلك من خلال إدراج افتراض توزيع الأرباح والمعروف باسم نموذج بلاك شولز ميرتون.
(A) نموذج خيار بلاك سكولز هو نموذج رياضي مصمم لتسعير عقود الخيار في الأسواق.
- ١٥,٦,٥ تتكون مدخلات هذا النموذج مما يلي:
(A) معدل خالي من المخاطر يقابل الأفق الزمني المحدد.
(B) أفق زمني معقول للخيار.
(C) السعر السهم الحالي.
(D) سعر التنفيذ، وهو السعر الواجب دفعه عند ممارسة وتنفيذ الخيار.
(E) تحديد معامل التذبذب.
(F) الأرباح التراكمية.

١٥,٦,٦ من المرجح أن تكون أهم المتغيرات المذكورة أعلاه هي معامل التذبذب الذي ينبغي افتراضه والفترة الزمنية المتوقعة لحدث السيولة.

١٥,٦,٧ تُحسب المستويات المختلفة لقيمة حقوق الملكية عن طريق تحديد سعر السهم الحالي على أنه القيمة الحالية لرأس المال بالكامل، ثم يُحدد سعر التنفيذ عند نقاط التوقف المختلفة التي تبدأ عندها فئات الأسهم المختلفة في المشاركة.

١٥,٦,٨ كما ذكر أعلاه، يتوقع أن يكون التقلب مُدخلاً هاماً، من الصعب تحديد مستوى مناسب لتقلبات الأسهم التي لا يتم تداولها بانتظام في سوق شديد السيولة. ينبغي على المقيم الأخذ في الاعتبار ما يلي عند تحديد افتراض مناسب لتقلب الأسعار:

١٥,٦,٨,١ مرحلة عمر الأصل والتأثير النسبي للتقلبات مقارنة مع الشركات المماثلة.

١٥,٦,٨,٢ الرافعة المالية النسبية للأصل.

١٥,٦,٩ إضافة إلى الطريقة الموضحة أعلاه، يمكن استخدام طريقة تسعير الخيارات المالية لدعم حساب قيمة إجمالي الأسهم عندما يكون هناك سعر معروف للأوراق المالية الفردية.

١٥.٧ طريقة حساب العائد المتوقع والموزون (PWERM)

١٥,٧,١ بموجب طريقة حساب العائد المتوقع الموزون، تُقدر قيمة الأسهم المختلفة على أساس القيمة الحالية المتوقعة والموزونة لعائدات الاستثمار المستقبلية، مع الأخذ في الاعتبار كل من النتائج المستقبلية المحتملة والمتاحة للأصل، وكذلك حقوق وتفضيلات فئات الأسهم.

١٥,٧,٢ عادة ما تستخدم هذه الطريقة عندما توشك الشركة على الخروج من السوق ولا تخطط لزيادة إضافية لرأس المال.

١٥,٧,٣ لذلك تتطلب هذه الطريقة إنتاج عدد من السيناريوهات المختلفة، بعد ذلك ترجيح كل إسقاط من حيث الاحتمالية.

١٥,٧,٤ قد تكون السيناريوهات عبارة عن مجموعة من نتائج أرباح مختلفة، وستنظر أيضاً في بدائل مثل شركة خاصة أو الاكتتاب العام أو البيع التجاري لشركة أخرى.

١٥,٧,٥ ثم يتم توزيع النتائج المختلفة على مختلف فئات حقوق الملكية، بحيث يمكن تحديد القيمة المحتملة لكل نوع من أنواع الأسهم.

١٥,٧,٦ ينبغي على المقيم إجراء التسويات على القيم الحالية الموزونة بالاحتمالات الخاصة بقيم الخروج المستقبلية مع القيمة الإجمالية للأصول للتأكد من معقولية التقييم الكلي للمنشأة.

١٥,٧,٧ يمكن استحداث منهجية هجينة باستخدام طريقة تسعير الخيارات المالية لتقدير تخصيص القيمة في واحد أو أكثر من السيناريوهات الموزونة.



16

الالتزامات غير المالية





١٦,١,١ المعيار ٢٢٠ هو إضافة جديدة لمعايير التقييم الدولية ٢٠٢٠،

١٦,١,٢ وتُعرف الالتزامات غير المالية بأنها:

- (A) «الالتزامات التي تحتاج إلى أداء التزم غير نقدي لتوفير السلع أو الخدمات.»
 (B) أداء الالتزام هو الالتزام الوارد ضمن الالتزامات. يعتبر الوفاء النقدي هو التزم الأداء الوحيد للالتزامات المالية، ويعرف بالاستحقاق. أما أداء الالتزامات غير المالية يكون من خلال توفير السلع والخدمات، ولذلك يحتاج إلى تعويض إضافي للوفاء بالالتزام.
 (C) الاستحقاق هو الوفاء بأداء الالتزام.

١٦,١,٣ أمثلة على الالتزامات غير المالية:

- (A) الإيرادات المؤجلة، يشار إليها أيضًا باسم التزامات التعاقد.
 (B) الضمانات
 (C) الالتزامات البيئية.
 (D) برامج الولاء.
 (E) اتفاقيات شراء الطاقة
 (F) أحكام تقاضي معينة
 (G) ضمانات المنتجات

١٦,١,٤ تذكر الفقرة ٢٠,٤ من المعيار ٢٢٠ الصفة الأساسية للالتزامات غير المالية:

«عادةً ما يطلب الطرف الذي يتحمل التزم غير مالي هامش ربح عن الجهد المتكبد للوفاء به وعن المخاطر الناتجة عن تسليم البضائع أو الخدمات.»

١٦,١,٥ يعتمد قياس الالتزامات غير المالية على التحويل المعترف للالتزام إلى طرف ثالث. في المعيار ٢٢٠، تعتبر المخاطر مخاطر عدم الأداء، وهي مخاطر ائتمان الطرف الآخر الملتزم بالوفاء بالالتزام.

١٦,١,٦ يعتبر الوفاء النقدي هو أداء الالتزام الوحيد للالتزامات المالية، وهذا التوازن بين الأصول والالتزامات يمكن المقيم من تقدير هذه الالتزامات اعتمادًا على نطاق الأصول. لا يوجد توازن بين الأصول والالتزامات في الالتزامات غير المالية،

(A) مفهوم التوازن قائم على أن الالتزامات المالية يمكن تقييمها بنفس قيمة الأصل ذي الصلة.

١٦,١,٧ تُقيم الالتزامات غير المالية لأغراض مختلفة منها:

- (A) إعداد التقارير المالية
 (B) أغراض الضرائب
 (C) التقاضي
 (D) مشورة المعاملات

١٦.٢ تناظر أو توازن الأصول والالتزامات

- ١٦,٢,١ غالبًا ما لا يكون للالتزامات غير المالية أصول مقابلة مسجلة معترف بها من قبل الطرف المقابل (مثل الالتزامات البيئية).
- ١٦,٢,٢ تنعكس بعض الالتزامات غير المالية الأخرى في الأصل ولا يمكن فصلها أو تحويلها إلا مع أصل آخر (مثل ضمان المنتج).
- ١٦,٢,٣ غالبًا ما لا يمكن تسييل سوق الأصول والالتزامات غير المالية بسهولة، مما ينتج عنها معلومات غير متماثلة، وفروق عالية في هامش العرض والطلب، وعدم تماثل أو تطابق الأصول مع الالتزامات.

١٦.٣ أسس وأساليب وطرق التقييم

- ١٦,٣,١ تجرى تقييمات الالتزامات غير المالية باستخدام أسس قيمة محددة من منظمات أخرى غير مجلس معايير التقييم الدولية لأغراض مثل التقارير المالية والضرائب ... وغيرها.
- ١٦,٣,٢ هناك العديد من المواضع في المعيار ٢٢٠ تؤكد أنه يمكن أن تحدد منظمات خارجية طرق التقييم وليست المتطلبات والتوجيهات في المعيار ٢٢٠.
- ١٦,٣,٣ يمكن تطبيق كافة أساليب التقييم الثلاثة وفقًا للأساس المعمول به.
- ١٦,٣,٤ عادة لا يتم تداول الالتزامات غير المالية لوحدها مما يعيق استخدام أسلوب السوق، ونادرًا العثور على دليل مباشر للسوق لها، وإن وجدت تكون أدلة السوق هذه في شكل معاملات قابلة للمقارنة. غالبًا ما تكون التعديلات النوعية مطلوبة في حالة استخدام بيانات السوق، ولكن ينبغي زيادة استخدام المدخلات القائمة على السوق. وفيما يلي ثلاثة أمثلة على ذلك:
- ١٦,٣,٤,١ التسعير من الأطراف الثالثة للوفاء بالالتزامات مثل تلك المتعلقة بالإيرادات المؤجلة.
- ١٦,٣,٤,٢ أسعار سياسات الضمان الصادرة من جهات خارجية لالتزامات مماثلة.
- ١٦,٣,٤,٣ مبالغ التحويل النقدي لبعض برامج مكافآت الولاء.
- ١٦,٣,٥ وهناك طريقتان لتقييم الالتزامات غير المالية وهي، الطريقة التنازلية (أسلوب السوق) والطريقة التصاعدية (أسلوب الدخل).

في الطريقة التنازلية يستند تقييم الالتزامات غير المالية إلى فرضية توفر مؤشرات تسعير موثوقة عن أداء الالتزام.

١٦,٣,٦,١ المثال المذكور هو للإيرادات المؤجلة، ويقصد بأن المشارك في السوق يمكنه النظر في سعر السوق للالتزام، مثل الطلبات غير المنفذة.

١٦,٣,٦,٢ وستكون تكاليف الحصول على هذه الطلبات هي تكاليف المبيعات والتسويق التي تم تكبدها بالفعل.

١٦,٣,٦,٣ يجب خصم هذه التكاليف وهامش الربح المناسب من سعر السوق. والنتيجة هي المبلغ المتبقي من التزام الإيرادات المؤجلة الذي يجب الوفاء به.

١٦,٣,٧ يتطلب استخدام أسلوب الدخل عادةً اعتبار قيمة الالتزام غير المالي كالقيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية بالإضافة إلى هامش ربح مطلوب لتحمل الالتزام. وهذا هو جوهر الطريقة التصاعديّة.

١٦,٣,٧,١ وفقاً لهذه الطريقة، تُقاس الالتزامات غير المالية كالتكاليف المطلوبة لأداء الالتزام.

(A) تتضمن التكاليف كلاً من التكاليف المباشرة وغير المباشرة مثل رسوم استخدام الأصول المساهمة.

(B) يجب استبعاد التكاليف المتكبدة كجزء من أنشطة البيع قبل تاريخ الاستحواذ من الوفاء بالالتزام.

(C) قد يكون من المناسب أحياناً تضمين تكاليف الفرصة البديلة:

(١) المثال المذكور هو ترخيص ملكية فكرية. إذا كان الالتزام يقلل من نطاق تسييل الأصل الأساسي (حيث يمنح الترخيص الحصرية)، فقد تكون هناك تكاليف الفرصة البديلة المرتبطة بهذا الترتيب.

١٦,٣,٧,٢ تحديد علاوة معقولة للجهود المبذولة للوفاء بالالتزامات، وقد يكون من المناسب تضمين مبلغ مقطوع كهامش ربح مفترض.

١٦,٣,٧,٣ تحديد توقيت الوفاء والخصم لصافي القيمة الحالية.

(A) ويجب الحذر عندما تكون تكاليف الوفاء مشتقة كنسبة من الإيرادات، وينبغي على المُقيّم النظر فيما إذا كانت تكاليف الوفاء تتضمن تأثير الخصم. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يؤدي الدفع المسبق للخدمات إلى خصم، حيث يتوقع أحدهم أن يدفع أقل مقابل نفس الخدمة مقارنة بالدفع حسب مدة العقد.

١٦,٣,٨ تذكر المعايير بأن أسلوب التكلفة يطبق بشكل محدود للالتزامات غير المالية. وذلك لنفس السبب الذي ذكر في بداية الفصل، عادةً ما يطلب الطرف الذي يتحمل التزام غير مالي هامش ربح عن الجهد المتكبد للوفاء به. (هناك نطاق في إطار أسلوب التكلفة يشمل إما زيادات أو تكاليف الفرصة البديلة لإدراج هامش الربح).

١٦.٤ معدلات الخصم والتدفقات النقدية وهوامش المخاطر

١٦,٤,١ يقوم أسلوب الدخل على أساس توقع المستثمر بأن يحصل على عائد على استثماراته وأن هذا العائد يعكس المستوى المتوقع للمخاطر في الاستثمار.

١٦,٤,٢ كما ذكرنا سابقاً، يتطلب معيار ٢٢٠ أن يمثل معدل الخصم القيمة الزمنية للنقود ومخاطر عدم الأداء للطرف المقابل.

١٦,٤,٣ ويذكر المعيار ٢٢٠ أن هناك أسس معينة للقيمة صادرة عن هيئات أو منظمات غير مجلس معايير التقييم الدولية تتطلب استخدام معدل الخصم لحساب المخاطر الخاصة بالالتزامات، ويجب على المقيّم اتباعها.

١٦,٤,٤ بعض الالتزامات غير المالية طويلة الأجل في طبيعتها، مثل الالتزام البيئي لإعادة الأرض لحالتها بعد استخراج المعادن منها. فيجب على المُقيّم أن ينظر في احتساب التضخم في توقعات التدفقات النقدية، كما يجب أن يضمن أن معدل الخصم وتقديرات التدفقات النقدية تم إعدادها بشكل متسق.

١٦,٤,٥

يمكن أن تكون هناك صعوبة كبيرة في تحديد التدفقات النقدية المستقبلية. ويمكن اقتراح عدة طرق مثل:
١٦,٤,٥,١ نمذجة عدة سيناريوهات للتدفقات النقدية المستقبلية المحتملة لاشتقاق تدفقات نقدية موزونة،
وغالبًا ما يشار إلى هذه الطريقة باسم الأسلوب القائم على السيناريو (SBM).
١٦,٤,٥,٢ استخدام محاكاة مونت كارلو.
١٦,٤,٥,٣ طريقة تسعير الخيارات المالية.
(A) تتضمن الطريقة القائمة على السيناريو نمذجة سيناريوهات متعددة للتدفقات النقدية المستقبلية المحتملة،
وغالبًا ما تستخدم لتقييم الالتزامات غير المالية.

١٦,٤,٦

بسبب حالات عدم اليقين، يجب تضمين هامش المخاطرة المناسب في التدفقات النقدية الخارجة. يجب على المقيم أن:

(A) يوثق الطريقة المستخدمة لتطوير هامش المخاطرة.
(B) يقدم الأدلة على اشتقاق هامش المخاطرة.
(C) ينظر في الفترات الزمنية المعنية.
(D) ينظر في الموقع الجغرافي.
(E) يعتبر العملة المستخدمة.
(F) ينظر في نوع التدفقات النقدية التي تتضمنها التنبؤات (التدفقات النقدية الأكثر احتمالاً أو التدفقات النقدية التعاقدية).

١٦,٤,٧

ينص معيار ٢٢٠ على أن يجب أن يزيد هامش المخاطرة تناسبًا مع عدم اليقين في التدفقات النقدية، ويحتمل أن تكون هناك بعض الالتزامات غير المالية عالية الخطورة أو لها مخاطر هامشية متطرفة. وتؤثر هذه على هامش المخاطرة المطلوب.

١٦,٤,٨

توجد علاقة عكسية بين سعر الخصم والقيمة.
١٦,٤,٨,١ بالنسبة للالتزامات غير المالية، من غير المنطقي أن يُخفض معدل الخصم ليعكس المخاطر الإضافية الناتجة عن عدم اليقين بشأن مبلغ وتوقيت التدفقات النقدية الخارجة. يجب القيام بذلك فقط إذا لم يكن من الممكن تضمين هامش المخاطرة في التدفقات النقدية الخارجة.

١٦,٤,٩

قد تكون هناك قيود على تحويل الالتزامات غير المالية، وقد تكون ذات طبيعة تعاقدية أو قد تعكس سوقًا منخفض السيولة للالتزامات غير المالية ذات الصلة.

١٦,٤,١٠

عند استخدام أدلة السوق، ينبغي للمقيم النظر فيما إذا كان ينبغي تضمين التعديلات لتعكس قيود التحويل.
١٦,٤,١٠,١ يفترض تعريف معايير التقييم الدولية للقيمة السوقية أن الأصل أو الالتزام قابل للتحويل بحرية لأغراض النظر في قيمته السوقية. ولكن حقيقة أنه قد تكون هناك قيود على التحويل في أي معاملة مستقبلية هي جانب من هذا الأصل أو المسؤولية التي تعكس في تلك القيمة السوقية.

١٦.٥ الضرائب

١٦,٥,١

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

١٦,٥,٢

وهي متطلب أيضًا في معيار المحاسبة الدولي رقم ٣٦ (انخفاض قيمة الأصول) حيث تُعد الحسابات على أساس ما بعد الضريبة، ثم تستخدم طريقة الحل العكسي من أجل تحديد معدل الخصم قبل الضريبة.



الملاحق

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين
Saudi Authority for Accredited Valuers

تقييم
TAQEEM

ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم

النسخة الأولى

٣٠-٦-٢٠١٥

جدول المحتويات	
مقدمة	17.1
نطاق تطبيق الميثاق	17.2
الغاية من الميثاق وأهدافه	17.3
الأحكام العامة	17.4
المبادئ الأساسية	17.5
المادة الأولى: النزاهة	
المادة الثانية: الاستقلالية	
المادة الثالثة: الكفاءة	
المادة الرابعة: السلوك المهني	
الأدلة الإرشادية	17.6

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم) هي الجهة المعنية بوضع الضوابط والمعايير اللازمة لتقييم العقارات، والمنشآت الاقتصادية، والمعدات، والممتلكات المنقولة ونحوها وذلك بموجب نظام المقيمين المعتمدين الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٤٣) وتاريخ (١٤٣٣/٧/٩هـ). وتهدف لتطوير مهنة التقييم، ورفع مستوى العاملين بها، ووضع القواعد العامة لاكتساب عضوية الهيئة بمستوياتها المختلفة والحفاظ عليها، وتوفير وسائل التطوير المستمر للارتقاء بأعضائها إلى أفضل مستويات الممارسة والمعايير الدولية للمهنة، وتمتع «الهيئة» بشخصية اعتبارية، غير هادفة للربح، ولها ميزانية مستقلة وتعمل تحت إشراف وزارة المالية.

تؤكد «الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين» على ما تمثله الأخلاق من أهمية لمهنة التقييم وتلتزم الهيئة بفرض ومراقبة (ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم) بما يسهم في تطوير مهنة التقييم وتعزيز ثقة المجتمع بها ومن ثم الحفاظ عليها.

١٧.٢ نطاق تطبيق الميثاق

١٧,٢,١ إن الالتزام بالأنظمة والانصياع للوائح التنفيذية وتطبيق المعايير يكتمل باتباع هذا الميثاق. لذا يجب أن يمثل لهذا الميثاق، كافة المقيمين الذين ترخص لهم الهيئة بمزاولة مهنة التقييم سواء بصورة مؤقتة لحين اعتمادهم أو عند اعتمادهم، سواء كانوا أشخاص ذوي صفات طبيعية أو شركات ذات صفات اعتبارية. كما يجب على المقيم أن يتأكد من التزام وتمسك الموظفين التابعين له أو المشاركين في عملية التقييم بهذا الميثاق.

١٧,٢,٢ يسري الميثاق على المقيمين الداخليين والخارجيين والمستثنين من النظام حال ممارستهم إحدى خدمات التقييم، كما يسري على جميع خدمات التقييم ومراجعة التقييم واستشاراته ولكل فروع التقييم المشمولة في النظام وهي؛ العقارات، والمنشآت الاقتصادية، والمعدات والممتلكات المنقولة وما نحوها، وعلى جميع أعضاء الهيئة الأساسيين والمنتسبين وأعضاء الشرف والطلبة بمجرد انضمامهم لعضوية الهيئة وبكافة صفاتهم المحددة بالنظام واللوائح التنفيذية المفسرة له.

١٧,٢,٣ 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، وكذا اتباع المبادئ الأساسية الأخلاقية والسلوكية للميثاق وذلك في جميع الأوقات وفي كل التعاملات مع الأطراف ذات العلاقة. كما يلتزم المقيمين بتفهم الأدلة الإرشادية لهذا الميثاق؛ المصدر منها كالمفاهيم العامة وما يلحق إصداره تباعاً، وكذا الإجراءات التأديبية لمخالفة الميثاق.

١٧.٣ الغاية من الميثاق

تطوير المهنة والحفاظ على استمرارها ورفع شأنها:
أن 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، وأن تحقيق هذه الغاية يفرض على جميع الأعضاء العمل على تحقيق الاهداف التالية:

١٧,٣,١ إعلاء المصلحة العامة:

(A) الالتزام بالتصرف دائماً بطريقة تُعلي من شأن المصلحة العامة.

١٧,٣,٢ اكتساب ثقة الجمهور:

(A) السعي بشكل دؤوب لاكتساب ثقة المجتمع والحفاظ عليها.

(B) يجب على أعضاء الهيئة إدراك أن أهمية مهنة التقييم تتخطى مصلحة العملاء ومستخدمي التقارير من مقرضين وحكومات واصحاب أعمال ومستثمرين ومصالح المقيمين، لتشمل مصالح كل من يعتمد على خدمات التقييم والذين لا يتوقعون من الأعضاء أداء مسؤولياتهم بنزاهة وموضوعية وكفاءة فحسب، بل والحفاظ على أمانة ومسؤولية خدمة المصلحة العامة بما يحافظ على اداء منتظم للسوق.

(C) يشمل إعلاء المصلحة العامة والحرص على الدقة في اتخاذ القرارات المهنية التي لديها تأثير أوسع على أطراف ثالثة.

١٧,٣,٣ الاعتراز بالمهنة وجودة الأداء:

(A) إن تحقيق هذه الأهداف يفرض على جميع أعضاء الهيئة تقديم خدمات التقييم بجودة عالية تبهن دائماً على الالتزام التام بمستوى المهنة الذي يتفق مع المبادئ الأساسية لهذا الميثاق.

١٧.٤ الأحكام العامة

١٧,٤,١ يلتزم جميع أعضاء الهيئة بالامتثال لجميع الأنظمة واللوائح المعمول بها في المملكة العربية السعودية.

١٧,٤,٢ يلتزم القائمون بأعمال التقييم بالاطلاع على هذا الميثاق والإقرار بإحاطتهم بجميع الأهداف والمبادئ الواردة به والأحكام المنصوص عليها فيه والتزامهم بها بمجرد الانضمام لعضوية الهيئة.

١٧,٤,٣ المقيم مسؤول عن التزام معاونيه أو مستشاريه أو موظفيه بكل المبادئ والنصوص والأحكام الواردة بهذا الميثاق.

١٧,٤,٤ يحظر على أي عضو أن يعد أو يشارك في خدمة تقييم مخالفة للأنظمة أو اللوائح أو القرارات المكملة لها أو لهذا الميثاق.

١٧,٤,٥ يجب على العضو أن يبلغ عن أي سلوك غير مهني أو غير أخلاقي أو عن أي خرق لنصوص لهذا الميثاق.

١٧,٤,٦ عند تعرض أحد أعضاء الهيئة لأي من المواقف أو الأمور التي يشوبها الشك أو الريبة والتي لم تتعرض لها نصوص هذا الميثاق بنص صريح فإن عليه الرجوع إلى الهيئة لتحديد الإجراءات الواجب إتباعها حيال ذلك الأمر.

١٧,٤,٧ يجب ان يستوفي القائم بأعمال التقييم متطلبات نظام المقيمين المعتمدين ولوائحه التنفيذية، والحصول على العضوية الأساسية في الهيئة السعودية لمقيمين المعتمدين، وتوظيف التقنيات المعتمدة بشكل صحيح لتقديم خدمات ذات مصداقية، ومواصلة التدريب في برنامج التطوير المهني والتعليم المستمر، واتباع جميع متطلبات الميثاق، ومن الضروري لضمان سلامة عملية التقييم، أن يثق مستخدمي خدمات التقييم بأنها تتم بمعرفة مقيمين لديهم الخبرة والمهارة والحكم المناسب.

١٧,٤,٨ يتعهد المقيم بالالتزام بالمبادئ الأخلاقية والمهنية، وهي على وجه العموم أن يكون عادلاً وغير متحيز في أحكامه وغير خاضع لأي ضغوط وخبر بالأصول محل التقييم، محيط بصفاتها، وعلى علم بقواعد التقييم واجراءاته، وليس له مصلحة مباشرة أو غير مباشرة في الأصل محل التقييم. يمتنع المقيم فوراً عن القيام بأية عملية تقييم أو تقديم مشورة للجهات الحكومية والخاصة وعلى وجه الخصوص السلطات القضائية ومؤسسات التمويل لأي أصل محل التقييم له فيه مصلحة مباشرة أو غير مباشرة، وأن يفصح بوضوح عن اية ملكية له أو لأي أحد من اقربائه حتى الدرجة الثالثة لأي أصول ترتبط أو تتأثر قيمتها بالأصول محل التقييم.

١٧,٤,٩ يجب على المقيم عدم استخدام ألقاب غير مستحقة للترويج لنفسه مثل لقب مقيم معتمد أو مقيم مرخص ما لم تمنحه الهيئة له، والاكتفاء والتعامل بالصفة التي منحها الهيئة له في بطاقة العضوية، وتوقعه بنفسه على تقارير التقييم الصادرة من مكتبه أو شركته وعدم انابة أي شخص آخر في التوقيع غير عضو مؤقت أو معتمد في الهيئة.

١٧,٤,١٠ يحال كل من يخالف أحكام هذا الميثاق أو مواده إلى لجنة النظرة في مخالفات المقيمين المعتمدين.

١٧.٥ المبادئ الأساسية:

١٧,٥,١ المادة الأولى: النزاهة:

١٧,٥,١,١ يلتزم المقيم بالوضوح والأمانة والتعامل الصادق والتباعد عن الغش أو الخداع في جميع العلاقات المهنية والتجارية.

١٧,٥,١,٢ يجب على المقيم أن يقوم بعمله بمصداقية ومهنية وإخلاص وأن يتسم بالعدل فتكون أحكامه غير منحازة وآراءه محايدة.

١٧,٥,١,٣ يجب على المقيم أن يتسم بالنعاعة 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 محظور.

١٧,٥,١,٤ يحظر على المقيم أن يعد أو ينشر أو يتداول أو يشير إلى أو يرتبط عن عمد بأي حال بأي مهمة أو خدمة حول تقرير تقييم، يعتقد بأنه:

(A) يتضمن آراء أو معلومات أو تحليلات أو نتائج، إما خاطئة أو مضللة أو متحيزة أو غير دقيقة أو غير مبررة.

(B) يحجب أو يحذف معلومات مطلوب إدراجها ما من شأنه أن يكون مضللاً.

١٧,٥,١,٥ إذا أدرك المقيم في وقت لاحق ارتباطه بهذه التقييمات، فعليه اتخاذ خطوات فورية للتخلي عنها، على سبيل المثال من خلال إصدار نسخة معدلة من التقييم أو التقرير.

١٧,٥,١,٦ يحظر على المقيم عند الدعاية لنفسه أو التسويق لجهة عمله للفوز بتكليف بأداء أعمال، أن:

(A) يدعي لنفسه مؤهلات علمية أو مهنية أو سابقة خبرة لا يتمتع بها أو أن يتغاضى عن تصحيح معلومة حولها.

(B) يستخدم معلومات غير صحيحة أو إعلانات مضللة أو عروضاً مبالغ فيها عن الخدمات التي يقدمها.

(C) يقدم ادعاءات كاذبة أو مقارنات واهية أو إشارات مسيئة لأعمال المقيمين الآخرين.

- ١٧,٥,١,٧ يحظر على المقيم أن يقوم بعمله بطريقة تقود إلى الخطأ.
- ١٧,٥,١,٨ يحظر على المقيم أن يقوم أو يشارك في تقديم خدمات التقييم التي يرفض عامة المقيمون القيام بها لأسباب منطقية.
- ١٧,٥,١,٩ يلتزم المقيم أن يتصرف باستمرار بطريقة تؤكد التزامه بالأنظمة والتشريعات النافذة والمتعلقة بعمله .
- ١٧,٥,١,١٠ يلتزم المقيم بتجنب المواقف التي قد تؤدي بطرف ثالث حصيل ومطلع، أن يستنتج أن نزاهته ونزعة المهنية نحو الشك قد تعرضت للشبهة.
- ١٧,٥,١,١١ يحظر على المقيم قبول هدايا أو هبات أو استثناءات غير معتادة قبل قبول مهمة تقييم أو أثنائها أو بعد اكتمالها بناء على نتيجة عمله.

المادة الثانية: الاستقلالية:

١٧,٥,٢

- ١٧,٥,٢,١ يلتزم المقيم بعدم التنازل عن الأحكام المهنية بسبب التحيز أو تعارض المصالح أو أي تأثير خارجي.
- ١٧,٥,٢,٢ يحظر على المقيم أن يتصرف عن طرفين أو أكثر في المسألة نفسها إلا بموافقة خطية من الطرفين.
- ١٧,٥,٢,٣ يجب أن يتخذ المقيم جميع الاحتياطات اللازمة لضمان عدم نشوء تعارض للمهام بين مصالح عملائه بعضهم البعض.
- ١٧,٥,٢,٤ يجب أن يتخذ المقيم 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.
- ١٧,٥,٢,٥ يجب على المقيم الإفصاح عن حالته كمقيم داخلي أو كمقيم خارجي مستقل.
- ١٧,٥,٢,٦ يجب الإفصاح عن التعارضات المحتملة خطياً قبل قبول المهمة أو التعارضات التي يكتشفها المقيم في وقت لاحق.
- ١٧,٥,٢,٧ يجب الإفصاح عن التعارضات التي لم يكتشفها المقيم إلا بعد الانتهاء من التقييم، فور اكتشاف تلك التعارضات.
- ١٧,٥,٢,٨ يلتزم المقيم بتنفيذ أي مهمة بحزم واستقلالية ودون اعتبار للمصالح الشخصية.
- ١٧,٥,٢,٩ يلتزم المقيم عند تقييم ملكية ما، ألا يدع ميوله الشخصية تؤثر على التقييم.
- ١٧,٥,٢,١٠ يحظر على المقيم أن يقبل مهام التقييم أو أن يعد أي تقييم ينطوي على آراء مقررته مسبقاً أو أهداف محددة سلفاً.
- ١٧,٥,٢,١١ يحظر أن تعتمد رسوم أو أتعاب التقييم على نتائج التقييم، كأن تقدر بحسبة مئوية من قيمة الأصل أو أن تشترط بتنفيذ الصفقة مثلاً.
- ١٧,٥,٢,١٢ يحظر على المقيم أن يقبل مهمة تعتمد على افتراضات من غير المرجح أن تتحقق في مدى زمني يتفق منطقياً مع تلك الافتراضات.
- ١٧,٥,٢,١٣ يجب أن تكون الافتراضات منطقية كتقييم أرض بفرض إزالة التلوث منها، شريطة أن تصاحبها دراسة عن احتمال تحقيق الافتراض وعن القيمة في حالة عدم إمكانية تحقيقه.
- ١٧,٥,٢,١٤ يحظر على المقيم استخدام أو الاعتماد على استنتاجات غير مدعومة أو مبنية على أساس من الإجحاف من أي نوع أو استنتاجات تعكس رأياً مجحف يعتمد عليه التقرير أو يزيد من قيمته.
- ١٧,٥,٢,١٥ يجب أن يعمل المقيم على تنوع عملائه وألا يعتمد كلية على عدد محدود من العملاء مما يهدد استقلاليته.
- ١٧,٥,٢,١٦ عندما يقوم المقيم بمراجعة تقرير معد بعرفة مقيم آخر، كما يحدث في الإقراض الآمن أو غيره من الأغراض، يجب على المقيم أن يكون محايداً دائماً وأن يقدم حكم نزيه وأن يبرر أسباب اتفاق أو اختلاف رأيه مع استنتاجات التقرير.

- ١٧,٥,٣,١ يجب أن يعمل المقيم على حصول العملاء أو أصحاب العمل على خدمات تقييم مهنية على أتم وجهه. ٣. يجب أن يكون المقيم على يقين من أن لديه المعرفة والمهارات الفنية والخبرة اللازمة لأداء خدمة التقييم بكفاءة ومهنية عالية ومستوى لائق.
- ١٧,٥,٣,٢ يحظر أن يمارس التقييم من لا ينطبق عليه تعريف المقيم الوارد مسبقاً بهذا الميثاق ولا يستوفي شروطه ومتطلباته.
- ١٧,٥,٣,٣ يجب أن يكون المقيم على يقين من أن لديه المعرفة والمهارات الفنية والخبرة اللازمة لأداء خدمة التقييم بكفاءة ومهنية عالية ومستوى لائق.
- ١٧,٥,٣,٤ يلتزم المقيم بالتصرف وفق المعايير الفنية والمهنية المعمول بها عند تقديم الخدمات المهنية.
- ١٧,٥,٣,٥ يجب على المقيم ممارسة الحكم السليم في تطبيق المعرفة والمهارات المهنية عند أداء الخدمة.
- ١٧,٥,٣,٦ يلتزم المقيم 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.
- ١٧,٥,٣,٧ يلتزم المقيم باتخاذ الخطوات المناسبة لضمان الكفاءة المهنية للعاملين تحت أمرته وأن لديهم التدريب والإشراف المناسب.
- ١٧,٥,٣,٨ يجب على المقيم أن يعرف حدود قدراته، فإذا لم يكن لديه المعرفة المهنية والخبرة الكافية للاضطلاع بخدمة تقييم، وليس لديه القدرة على اكتسابها قبل اتمام 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 وجد وبذل العناية الكافية وتقديم العمل في الوقت المناسب وفقاً للمتطلبات النظامية المعمول بها والمعايير الفنية والمهنية، وتجنب أي عمل يسيء للمهنة، ويشمل:
- ١٧,٥,٤,١ قبول التعليمات: يجب على المقيم قبل قبول أي مهمة أو الدخول في اتفاق لتنفيذها:
- (A) تفهم أبعاد المهمة المطلوب أداءها، ويشمل ذلك تحديد أطراف المهمة والأصل محل المهمة والغرض منها وأساس القيمة المطلوبة حتى يتمكن من الاتفاق مع العميل على نطاق العمل.
- (B) التأكد من أن نطاق العمل كافياً لتحقيق نتائج ذات مصداقية.
- (C) التأكد من أن المهمة لا تمثل خطراً على الامتثال لأحد مبادئ هذا الميثاق أو اتخاذ الضمانات المناسبة لدرته.
- (D) تَسَلُّم تعليمات أو تعاقداً محددة من العميل، وأن يتم توثيقها خطياً بتفصيل يتفق ومعايير التقييم الدولية وذلك قبل بدء العمل ولتفادي أي تفسير خاطئ للمعاني أو لنطاق العمل.
- ١٧,٥,٤,٢ يجب على المقيم الاعتذار عن قبول التعاقد بأي مهمة لا تستوفي النقاط السابقة. وإذا قبل المقيم مهمة ثم اكتشف أحد 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 المقيم من المهمة بعد بدؤها.
- يحظر على المقيم قبول مهمة إذا كانت الظروف لا تسمح بتحقيق عمل دقيق وذو جودة عالية ونتائج موثوقة ما يؤدي لإحباط العميل والمقيم على حد سواء ويؤثر على سمعة المهنة.
- المساعدة الخارجية:
- (A) عند الاستعانة بمساعدة خارجية لازمة لاستكمال مهارات المقيم، ينبغي على المقيم التحقق أولاً أن هؤلاء المساعدين لديهم المهارات والمبادئ الأخلاقية المطلوبة.
- (B) يجب الحصول على موافقة العميل عند طلب المساعدة خارجية كما ينبغي الإفصاح عن هوية المساعدين ودورهم في إعداد تقرير التقييم.
- (C) يجب ذكر إسهامات كل شخص في التقرير وكيف استخدم المقيم المعلومات التي قدموها في تقرير التقييم مما يساعد العميل في فهم دور كل شخص ويقلل من الالتباس.
- ١٧,٥,٤,٣ الفعالية والمواظبة:
- (A) يجب على المقيم العمل بفعالية في تنفيذ تعليمات العميل والمواظبة على اطلاعه على مستجدات المهمة بصفة دورية.

- (B) يجب على المقيم العمل وفق متطلبات المهمة بعناية ودقة والانتهاء منها في فترة زمنية معقولة وفي التوقيت المناسب.
- (C) يجب على المقيم العمل بجد في خدمة العملاء وأن يبذل العناية الكافية لضمان أن تتم الخدمة المقدمة وفق جميع الأنظمة والمعايير الفنية والمهنية التي تنطبق على الأصل محل التقييم والغرض من التقييم أو كليهما.
- (D) يجب على المقيم التصرف بمسؤولية وكياسة في جميع التعاملات مع العملاء والعامّة والاستجابة بسرعة وفعالية لجميع التعليمات والشكاوى المعقولة.
- ١٧,٥,٤,٤ السرية:
- (A) يلتزم المقيم 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.
- (B) يحظر على المقيم استخدام المعلومات السرية المكتسبة نتيجة العلاقات المهنية لغرض شخصي أو لصالح طرف ثالث.
- (C) يلتزم المقيم بالحفاظ على سرية المعلومات التي كشف عنها العملاء الفعليين أو المحتملين أو صاحب العمل.
- (D) يلتزم المقيم بالحفاظ على سرية المعلومات التي حصل عليها نتيجة العلاقات المهنية داخل وخارج المنشأة أو الشركة المكلفة.
- (E) يلتزم المقيم بالحفاظ على السرية في بيئته الاجتماعية وأن يحذر من الإفصاح غير المقصود لزملاء العمل أو أفراد الأسرة.
- (F) يلتزم المقيم باتخاذ الخطوات اللازمة لضمان أن رؤوسيه ومستشاريه ومساعديه يلتزمون بالحفاظ على مبدأ السرية.
- (G) يلتزم المقيم بالاستمرار في الامتثال لمبدأ السرية حتى بعد انتهاء العلاقة بين المقيم والعميل أو صاحب العمل.
- (H) يحق للمقيم استخدام الخبرة السابقة عندما يغير المقيم عمله أو يكتسب عميل جديد، بدون أن يستخدم أو يفصح عن أية معلومات سرية حصل عليها نتيجة لأي علاقة مهنية أو تجارية سابقة.
- ١٧,٥,٤,٥ الإفصاح:
- الإفصاح أمر أساسي لكي يفهم مستخدمي التقييم القضايا الرئيسية، ولضمان أن تقرير التقييم ليس مضل. 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:
- (A) أن يكون الإفصاح مصرح به بأذن كتابي صريح من قبل العميل أو صاحب العمل.
- (B) أن يكون الإفصاح مسموح به أو مشروع نظامياً.
- (C) أن يكون الإفصاح مطلوب نظامياً، مثل:
- (١) تقديم وثيقة أو دليل في سياق إجراءات التقاضي.
- (٢) الإفصاح للسلطات العامة المناسبة عندما يتم التعدي على النظام.
- (D) عندما يكون هناك واجب مهني أو حق للإفصاح مثل:
- (١) الالتزام بمراجعة الجودة من قبل الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.
- (٢) الرد على أي استفسار أو تحقيق من قبل الهيئة.
- (٣) الاستجابة لإجراء رقابي معمول به داخل الهيئة كالعرض على لجنة النظر في المخالفات.
- (٤) حماية مصالح المقيم في الإجراءات النظامية.
- (٥) التأكد من الامتثال للمعايير الفنية والمتطلبات الأخلاقية.

(E) عند الإفصاح عن المعلومات السرية، يجب النظر في العوامل التالية:

- (١) ما إذا كانت مصالح جميع الأطراف، بما في ذلك الأطراف الخارجية، قد تتضرر إذا وافق العميل أو صاحب العمل على الإفصاح عن المعلومات من قبل المقيم.
- (٢) مدى الامتثال بالمعلومات المتعلقة وامكانية 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.
- (٣) طريقة الإفصاح المحتملة والطرف المفصح له ومدى مناسبته.

(F) المعلومات والمستندات:

- (١) يجب على المقيم أن يتحقق بدقة من صحة البيانات المستخدمة في التقييم وإمكانية الاعتماد عليها.
- (٢) يجب على المقيم عندما يحصل على معلومات من العميل، معرفة وتوثيق مدى ثقة العميل في هذه المعلومات، وأن يتأكد من دقتها بشكل معقول.
- (٣) يحظر أن يعتمد المقيم 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 مقيّد أي كمحدد من محددات التقييم.
- (٤) يجب على المقيم 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 والإجراءات الكافية لدعم رأي المقيم مثل الاستفسارات، والمعائنات، والمصادر، والطرق المستخدمة، والتحليل، والحسابات.
- (٥) يجب أن يحتوي الملف كل المعلومات الداعمة لعمل المقيم، حتى عند تقديم تقرير مختصر للعميل.
- (٦) يجب أن يكون ملف العمل معد بحيث يستطيع شخص لا علاقة سابقة له بالمهمة الاطلاع عليه وتحديد مراحل العملية التي مر بها المقيم وصولاً إلى النتائج، وهذا هو الغرض الأساسي من ملف العمل.
- (٧) يجب الاحتفاظ بملف عمل كل 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.

١٧.٦ الأدلة الإرشادية:

١٧,٦,١ تصدر الأدلة الإرشادية كملحق لهذا الميثاق بهدف تقديم العون للمقيم في شرح بعض المفاهيم العامة أو لتقديم أمثلة على المخاطر التي تهدد قدرته على الامتثال للميثاق بسبب مجموعة واسعة من العلاقات والظروف، والضمانات اللازم اتخاذها للقضاء على تلك المخاطر أو تقليلها إلى مستوى مقبول، أو تقديم إرشادات لنظم تلقي الشكاوى أو الإجراءات التأديبية لمخالفة هذا الميثاق أو كاستجابة لما يستجد من متطلبات المقيمين أو السوق أو العملاء.

الفصل الأول : التعريفات

المادة الأولى:

١. يكون للألفاظ والمصطلحات الواردة في هذه اللائحة المعاني المبينة أمام كل منها في المادة الأولى من نظام المقيمين المعتمدين، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (٤٣/م) وتاريخ ١٤٣٣/٧/٩هـ وتعديلاته الصادرة بالمرسوم الملكي رقم (١٠٩/م) وتاريخ ١٤٤١/٨/٢٢هـ.

٢. يقصد بالألفاظ والمصطلحات الآتية -أيما وردت في هذه اللائحة- المعاني الموضحة أمام كل منها؛ ما لم يقتض السياق خلاف ذلك:

اللائحة: اللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين.

المجلس: مجلس إدارة الهيئة.

الأمانة العامة: الأمانة العامة للهيئة.

الدليل: دليل مزاولة المهنة الذي تصدره الهيئة لكل فرع من فروع التقييم؛ لأغراض تعزيز جودة التقييم ورفع الكفاءة المهنية للقائمين بأعمال التقييم، واعتماد المعايير المهنية المتخصصة لكل فرع.
قواعد السلوك: القواعد المنظمة لآداب وسلوك مهنة التقييم، التي يعتمدها المجلس.
الجمعية العمومية: جمعية عمومية تتكون من جميع الأعضاء الأساسيين والمنتسبين الذين سددوا اشتراكات العضوية السنوية.

لجنة الإشراف: اللجنة التي تشرف على انتخاب أعضاء مجلس إدارة الهيئة.

الناخبون: جميع الأعضاء الأساسيون والمنتسبون في الهيئة، الذين سددوا اشتراكات العضوية السنوية وكانت عضويتهم سارية المفعول وقت فتح باب الترشح لشغل عضوية مجلس الإدارة.

لجنة النظر: اللجنة التي تنظر في مخالفات أحكام النظام ولائحته التنفيذية واللوائح التي تحكم عمل الهيئة.

الاشتراكات: المقابل المالي المقرّر لفئات العضوية وحساب المنشأة، والخدمات التي تقدمها الهيئة.

منشأة التقييم: المنشأة الفردية أو الشركة المهنية المستوفية للاشتراطات النظامية المتعلقة بممارسة مهنة التقييم.

ساعات الخبرة: ساعات الممارسة المهنية المكتسبة من خلال القيام بأعمال التقييم، والتي تُحدّد الأمانة العامة آلية احتسابها، واحتساب ما يعادلها من الساعات المخصّصة للأعمال غير المباشرة ونحوها مما له صلة بأعمال التقييم.

تقرير التقييم: الوثيقة التي يصدرها المقيم المعتمد لعملائه، مُتضمنةً نتيجة التقييم، ومستوفيةً للالتزامات المقيم المعتمد المبينة في النظام واللائحة والدليل، ومتوافقةً مع معايير التقييم المعتمدة.

العميل: الشخص ذو الصفة الطبيعية أو الاعتبارية الذي يُكلّف المقيم بأداء مهمة التقييم.

الدرجة الرابعة: الأعمام والعمات، وأولادهم، والأخوال والخالات، وأولادهم.

الأنظمة الإلكترونية: الأنظمة أو الوسائل الإلكترونية التي تعتمدها الهيئة لتنظيم مزاولة المهنة، وتشمل ما يلي:

أ- نظام قيمة الإلكتروني: نظام يشمل جميع الخدمات الإلكترونية التي تقدمها الهيئة لأعضائها، ويوثقون من خلاله أعمالهم ويسجلون فيه خبراتهم.

ب- نظام تقدير: نظام إلكتروني تنشئه الهيئة لإدارة وتنظيم عمليات تقييم وتقدير الأضرار في المراكز المعتمدة منها، ويهدف لتمكين الهيئة من الإشراف والتطوير والتنظيم وبسط الرقابة على مهنة تقييم وتقدير الأضرار في بعض فروع التقييم الأخرى التي قد يضيفها المجلس ضمن فروع التقييم.

ج- أي نظام أو وسيلة إلكترونية تعتمدها الهيئة لتنظيم مزاولة المهنة.

حساب المنشأة: حساب إلكتروني يُنشئه المقيّم المعتمد في النظام الإلكتروني الذي تحدده الأمانة العامة ووفق البيانات المطلوبة فيه؛ ويهدف لتنظيم جميع الأعمال الصادرة عن منشآت التقييم، ويزود المقيم المعتمد بواسطته الهيئة ببياناته وعنوانه وكافة المعلومات التي تطلبها، كما يودع فيه تقارير التقييم الصادرة عنه.

ملخصات تقارير التقييم: نماذج إلكترونية في النظام الإلكتروني الذي تحدده الأمانة العامة ووفق البيانات المطلوبة فيها، يلخص من خلالها المقيم المعتمد تقارير التقييم الصادرة عنه.

الفصل الثاني: العضوية

المادة الثانية:

يعتمد المجلس لائحة لعضوية الهيئة، تتضمن الأحكام الآتية:

1. تحديد الأحكام العامة لعضوية الهيئة، وإقرار الضوابط الخاصة بها، وتوضيح آلية وشروط اكتسابها، وانتهائها، وشطبها، وما يتعلق بذلك من أحكام.
2. فئات عضوية الهيئة في كل فرع من فروع التقييم.
3. الشروط والمتطلبات المتعلقة بالمؤهلات العلمية والاختبارات التي تتطلبها كل فئة من فئات العضوية بحسب كل فرع من فروع التقييم.

الفصل الثالث: القيد في سجل المقيمين المعتمدين

المادة الثالثة:

وفقاً لحكم الفقرة (٤) من المادة (الخامسة) من النظام، يقصد بالخبرة العملية في التقييم؛ ساعات الخبرة العملية المطلوبة للحصول على شهادة الزمالة.

المادة الرابعة:

مع عدم الإخلال بما تقضي به أنظمة الهيئات المهنية الأخرى، يجوز للمهنيين الآخرين (أعضاء في هيئات أو منظمات مهنية أخرى) الحصول على ترخيص بمزاولة مهنة التقييم في أي فرع من فروع التقييم؛ على أن يتوافر في المتقدم الشروط اللازمة لمنح الترخيص.

المادة الخامسة:

يدعو رئيس لجنة قيد المقيمين أعضاها للاجتماع كلما دعت الحاجة، ويجوز توجيه الدعوة بالبريد الإلكتروني أو الهاتف، أو الأنظمة الإلكترونية.

المادة السادسة:

لا يكون اجتماع لجنة قيد المقيمين صحيحاً إلا بحضور جميع أعضائها وتصدر قراراتها بالأغلبية وفقاً للنظام، ولا يجوز لأي عضو في اللجنة أن يمتنع عن التصويت أو أن ينيب غيره فيه، ويجوز للجنة عقد اجتماعاتها عن طريق الوسائل الإلكترونية.

المادة السابعة:

يحرر بانعقاد اجتماع لجنة قيد المقيمين محضر يشتمل على قراراتها، ويوقع المحضر جميع الأعضاء، ويجوز للجنة توقيع محاضرها وقراراتها واعتمادها إلكترونياً، ولها اتخاذ قراراتها بالتمرير.

المادة الثامنة:

يكون للجنة قيد المقيمين أمين سر من موظفي الهيئة يصدر بتسميته وتحديد مكافأته قرار من أمين عام الهيئة، ويحضر اجتماعاتها دون أن يكون له حق في التصويت، ويتولى أعمال سكرتارية اللجنة ويقوم بصفة خاصة بما يلي:

1. تقديم الدعم الإداري والفني اللازم.
2. إجراء البحوث والدراسات والاستشارات المساندة.
3. إعداد مشروعات محاضر اجتماعات اللجنة ومشروعات قراراتها وفق النماذج التي تعتمدها.
4. إبلاغ الأعضاء بمواعيد الجلسات وجدول الأعمال.

المادة التاسعة:

تتولى لجنة قيد المقيمين البت في طلبات القيد في مدة أقصاها عشرة أيام عمل من تاريخ اكتمال بيانات طلب القيد، وللجنة اتخاذ الآتي:

1. قبول الطلب في حال استيفائه الشروط الواردة في النظام وهذه اللائحة، ومن ثم إحالته للإدارة المختصة بالوزارة لقبده في السجل.
2. رفض الطلب على أن يكون القرار مسبباً.

المادة العاشرة:

تُنَفَّذُ إجراءات القيد عبر الأنظمة الإلكترونية، وذلك حسب الخطوات الآتية:

1. يُقَدَّم طلب القيد عبر النظام الإلكتروني الذي تعتمده لجنة قيد المقيمين، ويتولى أمين سر اللجنة مراجعة الطلب والتأكد من اكتمال وصحة بياناته.
2. يتولى أمين سر اللجنة استقبال طلبات القيد وعرضها على رئيس اللجنة وأعضائها للبت فيها.
3. يبلغ أمين سر اللجنة عن طريق الأنظمة الإلكترونية، طالب القيد بقرار اللجنة الصادر بشأن طلبه، ويطلب منه دفع رسم الترخيص لحساب الوزارة إذا كان هذا القرار صادراً بالموافقة.
4. يُرسل أمين سر اللجنة -بعد التأكد من دفع رسم الترخيص- قرار موافقة لجنة القيد على الطلب مشفوعاً بالترخيص إلى الإدارة المختصة بالوزارة؛ لقبده في السجل، ووضع رقم إصدار الترخيص، واعتماده، ومن ثم إعادته إلى أمين سر اللجنة لإرساله إلكترونياً إلى طالب القيد.

المادة الحادية عشرة:

يتم إبلاغ الوزارة عن توقف المقيم المعتمد عن مزاولة المهنة المشار إليه في المادة (الحادية والعشرون) من النظام عن طريق إبلاغ لجنة قيد المقيمين، وتحيل اللجنة الطلب إلى الإدارة المختصة بالوزارة؛ للتأشير في السجل إذا كان التوقف مؤقتاً، أو شطب القيد إذا كان التوقف نهائياً.

المادة الثانية عشرة:

تبلغ لجنة النظر لجنة قيد المقيمين بقرارات الإيقاف أو إلغاء الترخيص أو الشطب؛ لتتولى لجنة قيد المقيمين إحالتها إلى الإدارة المختصة في الوزارة؛ للتأشير في السجل بذلك أو شطب القيد بحسب الأحوال.

الفصل الرابع: ضوابط مزاوله مهنة التقييم

المادة الثالثة عشرة:

- تنفيذاً لما نصت عليه المادة (السادسة) من النظام، فإنه لا يجوز للمقيم المعتمد أن يزاول أعمال التقييم المنصوص عليها في هذه المادة، إلا إذا مارس المهنة مدة لا تقل عن ثلاث سنوات بعد حصوله على الترخيص، على أن يستوفي ما يضعه المجلس -أو من يفوضه- من اشتراطات أو مؤهلات أو اختبارات إضافية، وذلك في الأعمال الآتية:
- أ. تقييم الأصول الحكومية لكافة أغراض التقييم بما في ذلك التحول من الأساس النقدي لأساس الاستحقاق.
 - ب. تقييم عقارات صناديق الاستثمار العقاري.
 - ج. تقييم العقارات والعقارات الاستثمارية والآلات والمعدات لأغراض التقارير المالية للشركات المدرجة في السوق المالية.
 - د. التقييم لأغراض نزع ملكية العقارات ووضع اليد المؤقت على العقار.

المادة الرابعة عشرة:

يجب على المقيم المعتمد أن يزود الهيئة بالبيانات اللازمة عن نشاطه، تنفيذاً لما نصت عليه المادة (الثانية عشرة) من النظام، وذلك عن طريق ما يلي:

1. استخدام الأنظمة الإلكترونية المعتمدة لتنظيم مزاوله المهنة، وفتح (حساب منشأة) لمنشأته، ودفع الاشتراك المقرر لهذه الخدمة، وتحديث معلوماته وبياناته في حساب المنشأة بشكل مستمر، ويجب عليه إخطار الهيئة عن أي تغيير يحدث على تلك المعلومات والبيانات، وذلك في مدة أقصاها ثلاثون يوماً من تاريخ التغيير.
2. إبلاغ الهيئة بعنوان منشأته وبكل تغيير يطرأ على هذا العنوان وعند فتح أي فرع آخر له في مدة أقصاها ثلاثون يوماً من تاريخ حصوله على ترخيص مزاوله المهنة أو من تاريخ التغيير أو من تاريخ فتح الفرع، ويكون الإبلاغ عن طريق الأنظمة الإلكترونية أو كتابةً عند تعذر ذلك.
3. إفادة الهيئة خلال المدة التي تحددها بأي معلومات أو بيانات أو مستندات أو وثائق تتصل بأعماله.
4. إيداع نسخة نهائية من كل تقرير تقييم يصدر عنه في حساب المنشأة، ووضع رمز الإيداع لدى الهيئة في تقريره قبل تسليم التقرير للعميل، مع تسجيل ملخص للتقرير في حساب المنشأة، وفق البيانات التي تحددها الأمانة العامة.

المادة الخامسة عشرة:

تنفيذاً لما نصت عليه المادة (الخامسة عشرة) من النظام من وجوب تقيد المقيم المعتمد بالواجبات المحددة بموجب الأنظمة واللوائح التي تحكم عمل الهيئة، فإنه يجب على المقيم المعتمد مزاوله المهنة وفقاً لما يلي:

1. الالتزام بمزاوله المهنة وفقاً لأحكام النظام واللائحة وقواعد السلوك والدليل.
2. مزاوله المهنة من خلال منشأة التقييم.
3. تمكين الهيئة أو من يمثلها من مباشرة اختصاصها في مراقبة جودة الأداء المهني.
4. أن يبين عند توقيعه على تقارير التقييم نوع الفرع الذي رُخص له بمزاوله المهنة فيه، وفئة عضويته الأساسية.
5. أن يوقع على جميع التقارير التي يصدرها وفقاً لما حدته المادة (الرابعة عشرة) من النظام، والتأكد من توقيع جميع المشاركين في إعداد التقرير من العاملين لديه أو المتعاونين معه في المنشأة.
6. أن تكون جميع تقارير التقييم الصادرة منه باللغة العربية، ويجوز استخدام لغة أخرى إذا اتفق المقيم المعتمد مع العميل على ذلك، على أن يلتزم المقيم المعتمد بتزويد الهيئة أو أي جهة من الجهات الرسمية المختصة بنسخة معتمدة من تقريره باللغة العربية عند طلبها ذلك.
7. وضع لوحة على مقر منشأة التقييم وفروعها -إن وجدت- تدل على مزاوله المهنة، على أن تتضمن اسم المقيم المعتمد ورقم ترخيصه إذا كان المقيم شخصاً ذا صفة طبيعية، أما إذا كان ذا صفة اعتبارية فتطبق بشأنه أحكام نظام الشركات المهنية.

٨. أن يكون جميع القائمين بأعمال التقييم في منشأته من الحائزين على إحدى صفات العضوية سارية النفاذ، ويعملون -تحت إشرافه ومسؤوليته- وفق عقود نظامية، مع تسجيلهم في حساب المنشأة، والتأكد من تجديد عضويتهم في الهيئة قبل انتهائها.
٩. الالتزام بإبراز عضويته وترخيصه عند مباشرة أي عمل من أعمال التقييم بما في ذلك الأعمال الميدانية كالمعاينة وغيرها، والتأكد من قيام جميع العاملين لديه بالالتزام بأحكام هذه الفقرة.
١٠. مراعاة ما يقضي به نظام العمل ولائحته والتعاميم والقرارات ذات العلاقة، وذلك فيما يتعلق بنسبة الموظفين المهنيين السعوديين في منشأته، الحاصلين على إحدى صفات العضوية الأساسية أو الانتساب أو عضوية الطالب من مجمل عدد الموظفين القائمين بأعمال التقييم، على ألا تقل النسبة في جميع الأحوال عن (٣٠٪) ثلاثون بالمائة.
١١. المساهمة في تدريب الأعضاء المنتسبين والطلاب، وفقاً لما تحدده الهيئة من ترتيبات بشأن ذلك.
١٢. تجديد عضويته في الهيئة، وترخيص مزاولته للمهنة قبل انتهائهما، ويُطالب بهذا الالتزام جميع الشركاء إذا كان المقيم المعتمد شخصاً اعتبارياً.
١٣. العمل بمقتضى القواعد والتعليمات الفنية والمهنية المبلّغة له من الهيئة.

المادة السادسة عشرة:

١. يحظر على المقيم المعتمد قبول أي عمل للتقييم في جميع الحالات المبينة في قواعد السلوك، وعلى الأخص في الحالات الآتية:
- أ- تقييم أي أصل إذا كان مالكاً له أو شريكاً في ملكيته أو راغباً في ذلك أو كانت له مصلحة به - مباشرة أو غير مباشرة - كأن يكون وسيطاً أو مسوقاً أو مستثمراً أو مُمولاً لتملكه.
- ب- تقييم أي أصل إذا كان بينه وبين مالكة أو أحد الشركاء فيه أو أحد أعضاء مجلس إدارته قرابة حتى الدرجة الرابعة.
- ج- تقييم أي أصل لعميل يقدم له خدمات أخرى تؤثر على استقلالته بشكل مباشر أو غير مباشر.
- د- تقييم أي أصل مملوك لمنشآت يملك فيها حصصاً أو أسهماً، أو يكون شريكاً لأحد كبار موظفيها أو أحد الشركاء فيها أو أحد أعضاء مجلس إدارتها، أو ناظراً لأحد أوقافها.
- هـ- تقديم خدمة التقييم لأكثر من عميل في الأصل ذاته إلا بعد أخذ موافقة مكتوبة من جميع العملاء.
٢. 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 (١) من هذه المادة، واستبدال من يتعذر التزامه بأي من ذلك.

المادة السابعة عشرة:

١. يجب على المقيم المعتمد إذا توقف عن مزاولته المهنة لأي سبب من الأسباب بصورة مؤقتة أو نهائية اتباع الإجراءات الآتية:
- أ- إخطار الوزارة والهيئة والعملاء بالتوقف ومدته في مدة أقصاها ثلاثون يوماً من تاريخ توقفه.
- ب- 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 الشريك المتوقع إلى الشركاء الآخرين.
٢. إذا توقف المقيم المعتمد عن مزاولته مهنته نهائياً أو لمدة يترتب عليها الإضرار بالعملاء أو الغير، فعليه أن يصفى جميع المعاملات المعلقة لديه، والحقوق، والالتزامات المترتبة على ذلك، وذلك وفق الإجراءات الآتية:
- أ- إبلاغ الهيئة بالمعاملات المعلقة لديه، والحقوق، والالتزامات المترتبة على ذلك، والإجراءات التي سيتخذها لتصفيتها، والمدة التي يتطلبها ذلك، على ألا تزيد في جميع الأحوال عن ستين يوماً.
- ب- يقدم المقيم المعتمد بعد انتهاء المدة المحددة المشار إليها في الفقرة السابقة ما يثبت قيامه بإنهاء كافة المعاملات المعلقة والحقوق والالتزامات المترتبة على ذلك.
- ج- لا يقبل توقف المقيم المعتمد عن مزاولته المهنة، ولا يؤثر بذلك أو يشطب من سجل قيد المقيمين المعتمدين؛ إلا بعد التأكد من قيامه باتباع الإجراءات المنصوص عليها في هذه المادة، وللهيئة في حال عدم التزام المقيم المعتمد بهذه الإجراءات أن تطلب من لجنة النظر إصدار قرار بإلغاء ترخيصه أو شطب قيده، لتُصفى على نفقته جميع المعاملات المعلقة لديه، والحقوق، والالتزامات المترتبة على ذلك.

المادة الثامنة عشرة:

مع عدم الإخلال بالالتزامات التي يجب على المقيم المعتمد الالتزام بها، يجب على عضو الهيئة الالتزام بما يلي:

1. التقيد بقواعد السلوك، ومعايير التقييم، والمعايير الفنية التي تصدرها الهيئة، والواجبات المحددة بموجب الأنظمة واللوائح التي تحكم عمل الهيئة.
2. مباشرة أعمال التقييم أو التدريب عليها عبر منشأة تقييم مُرخَّصة بأعمال التقييم في الفرع الذي حصل على عضوية فيه، وذلك بموجب عقود نظامية والارتباط بالمنشأة عبر الأنظمة الإلكترونية.
3. التوقيع على جميع التقارير والأعمال التي شارك فيها.
4. إبراز عضويته وترخيص المقيم المعتمد الذي يعمل لديه أو يتعاون معه عند مباشرة أي عمل من أعمال التقييم بما في ذلك الأعمال الميدانية كالمعاينة وغيرها.
5. عدم العمل في تقديم خدمة التقييم لأكثر من عميل لذات الأصل إلا بعد أخذ موافقة مكتوبة من جميع العملاء.
6. الالتزام بأن تكون عضويته في الهيئة سارية، طيلة عمله في منشأة التقييم.
7. استخدام الأنظمة الإلكترونية المعتمدة لتنظيم مزاولة المهنة.
8. العمل بمقتضى القواعد والتعليمات الفنية والمهنية المبلَّغة له من الهيئة.

المادة التاسعة عشرة:

يعتمد مجلس إدارة الهيئة أدلة ممارسة المهنة، في كل فرع من فروع التقييم.

المادة العشرون:

يُلغى ترخيص مزاولة المهنة في الحالات الآتية:

1. إذا توقف عن مزاولة المهنة بصورة نهائية، أو تقدم صاحب الترخيص بطلب إلغائه.
2. إذا أخل المقيم المعتمد بأي من شروط الترخيص.
3. إذا صدر قرار مُسبَّب من لجنة النظر بإلغاء الترخيص أو شطب قيد المقيم المعتمد من سجل المقيمين المعتمدين.

الفصل الخامس: الرقابة وضبط جودة الأداء المهني

المادة الحادية والعشرون:

يعتمد المجلس برنامج مراقبة جودة الأداء المهني، والقواعد المتعلقة بالرقابة، ويراعى في ممارسة الهيئة لاختصاصها في الرقابة ما يلي:

1. يجب على المراقب أن يضع في مكان واضح بطاقة عمله الصادرة له من الهيئة.
2. للمراقب الحق في دخول المنشآت الخاضعة لأحكام النظام، وإجراء الفحص، وعلى المسؤولين في المنشآت تقديم جميع التسهيلات التي تُمكن المراقب من أداء أعماله.
3. يتولى المراقب ضبط أعماله بموجب محضر رسمي يتضمن اسم المقيم أو المنشأة بحسب الحال، ووصف المخالفة إن وجدت، وتاريخ ووقت رصدها، ويُوقَّع المحضر من المراقب، على أن يُمكَّن المسؤول في المنشأة أو من يقوم مقامه في المنشأة الموجود وقت رصد المخالفة من كتابة ما قد يكون لديه من ملاحظات حول المخالفة في الخانة المخصصة لذلك في محضر الفحص والتوقيع على إفادته.
4. تجري أعمال الفحص الميداني أثناء ساعات عمل المنشأة المراد فحصها.

٥. يكون المسؤول عن المنشأة أو من يقوم مقامه مسؤولاً عن مرافقة المراقب أثناء إجراء الفحص، وإذا أعاق المسؤول عن المنشأة أو من يقوم مقامه المراقب من القيام بالفحص الميداني، فعلى المراقب إثبات ذلك في محضر الفحص.

٦. إذا اتضح للمراقب أثناء الفحص وجود جرائم يعاقب عليها بموجب أنظمة أخرى؛ فعليه إشعار الإدارة التابع لها في الهيئة لإحالتها إلى الجهات المختصة للنظر فيها.

٧. إذا تبين للهيئة بعد إجراء الفحص وجود مخالفات لأحكام النظام أو لائحته التنفيذية أو معايير التقييم أو قواعد السلوك، فعليها أن تحيل تلك المخالفات إلى لجنة النظر؛ للبت فيها بحسب اختصاصها.

المادة الثانية والعشرون:

مدة عضوية لجنة النظر ثلاث سنوات قابلة للتجديد، فإن تعذر استمرار أي عضو لأي سبب، أو أبدى رغبته في عدم الاستمرار في عضوية اللجنة، أو غاب عن ثلاث اجتماعات متواصلة أو ست اجتماعات متفرقة خلال السنة دون عذر مقبول، يُعَيَّن مَنْ يحل محله خلال الفترة المتبقية من عضويته.

المادة الثالثة والعشرون:

يلتزم عضو لجنة النظر بما يلي:

١. الحياد والموضوعية في ممارسة أعمال اللجنة.
٢. الامتناع عن إثارة أي موضوع أمام اللجنة يتعلق بمصلحة خاصة أو يتعارض مع مصلحة عامة.
٣. عدم المشاركة في مداولة أو اتخاذ أي قرار له فيه مصلحة.
٤. الانتظام في حضور جلسات اللجنة، وإذا طرأ مانع يحول دون حضور العضو إحدى جلسات اللجنة، فعليه أن يخطر رئيس اللجنة بذلك.

المادة الرابعة والعشرون:

١. تجتمع لجنة النظر في مقر الهيئة أو المكان الذي يحدده الرئيس؛ بشكل دوري أو كلما دعت الحاجة، ويجوز للجنة عقد جلساتها عن طريق الوسائل الإلكترونية.
٢. يوجه أمين سر اللجنة بعد التنسيق مع الرئيس الدعوة لحضور الاجتماع، ويرفق بها جدول الأعمال ووثائقه.
٣. يتولى رئيس لجنة النظر إدارة أعمال اللجنة وجلساتها.
٤. تعقد اللجنة جلساتها بحضور جميع أعضائها في الزمان والمكان المحددين لانعقادها.
٥. تكون مدة الجلسة ساعة واحدة أو جزءاً من الساعة، ويجوز عقد أكثر من جلسة خلال الاجتماع الواحد.
٦. تكون المداولة بين أعضاء لجنة النظر سرية.
٧. تصدر قرارات اللجنة بالأغلبية.
٨. لعضو اللجنة التحفظ على قرارها، على أن يبين وجهة نظره كتابة، ويرفق بقرار اللجنة.
٩. يُحرر أمين سر اللجنة محضرَ الجلسة تحت إشراف رئيس اللجنة، على أن يُبين في المحضر أسماء أعضاء اللجنة الذين حضروا الجلسة ومكان انعقادها ووقتها، ويوقع المحضر رئيس اللجنة وأعضاؤها.
١٠. يجوز للجنة توقيع محاضرها وقراراتها واعتمادها إلكترونياً، ولها اتخاذ قراراتها بالتمرير.

المادة الخامسة والعشرون:

يكون للجنة النظر أمين سر من موظفي الهيئة يصدر بتسميته وتحديد مكافأته قرار من أمين عام الهيئة، ويحضر اجتماعاتها دون أن يكون له حق في التصويت، ويتولى أعمال سكرتارية اللجنة ويقوم بصفة خاصة بما يلي:

١. تقديم الدعم الإداري والفني اللازم.
٢. كتابة محاضر اللجنة وتنظيم اجتماعاتها إدارياً.
٣. التنسيق بين اللجنة وذوي الشأن، من داخل الهيئة وخارجها، بما في ذلك مواعيد الجلسات، والتبليغ بالإشعارات والقرارات.
٤. القيام بأعمال النسخ، وحفظ الملفات واسترجاعها.

٥. إعداد ملف خاص بالمخالفات، يُسجّل فيه ما يلي:

أ- المخالفات بأرقام متسلسلة.

ب- اسم المخالف.

ج- تاريخ ورود المخالفة.

د- وصف المخالفة.

هـ- العقوبة التي قررتها اللجنة والقرار الصادر فيها، وتاريخه.

و- حكم ديوان المظالم المتعلق بها متى ما تمّ التظلم منها أمام الديوان.

المادة السادسة والعشرون:

تناقش المخالفات المدرجة على جدول أعمال اللجنة بحسب ترتيبها في الجدول ما لم تر اللجنة غير ذلك، ولها أن تقرر تأجيل بحث أي موضوع أو عرض موضوع غير مدرج على جدول الأعمال إذا كانت له صفة الاستعجال.

المادة السابعة والعشرون:

يُعيّن بقرار من الوزير ممثل أو أكثر للدعاء أمام اللجنة، ليتولى رفع القضايا التأديبية أمام لجنة النظر ضد المخالفين.

المادة الثامنة والعشرون:

١. للجنة النظر بحسب تقديرها مخاطبة من نسبت إليه المخالفة، بعد تزويده بملخص للمخالفة، وطلب تقديم أقواله حيالها، وأي وثائق أو مستندات ذات علاقة بالمخالفة، وذلك خلال المدة التي تحددها اللجنة؛ وللجنة كذلك أن تستدعي من نسبت إليه المخالفة للإدلاء بأقواله أمامها.
٢. تنظر اللجنة في الوثائق والمستندات والمراسلات المتوافرة، ولها أن تطلب أي معلومات أخرى ترى أهمية الحصول عليها أو استدعاء أي طرف ذي علاقة بالمخالفة والاستماع إلى ما لديه من أقوال حيالها.

المادة التاسعة والعشرون:

للجنة النظر أن تستعين بمن تراه من المختصين أو الخبراء لإبداء الرأي الفني في أية مسألة معروضة عليها، ولها تحديد مبلغ المكافأة المقررة له، متى كان حضوره بمقابل.

المادة الثلاثون:

للجنة النظر أن تستدعي من ترى ضرورة حضوره من موظفي الهيئة للاستئناس برأيه في إحدى المسائل المعروضة عليها.

المادة الحادية والثلاثون:

للجنة النظر الكتابة للجهات العامة والخاصة إذا دعت الحاجة إلى ذلك.

المادة الثانية والثلاثون:

للجنة النظر أن تقوم بما تراه ضرورياً لاستكمال النظر في الدعاوى المعروضة عليها، ولها إجراء المعاينة بهيئتها الكاملة أو ندب أحد أعضائها لهذه المهمة، على أن يُقدّم للجنة تقريراً بنتيجة المعاينة.

المادة الثالثة والثلاثون:

تراعي لجنة النظر عند تحديد العقوبة أن تتناسب العقوبة مع جسامة المخالفة، على أن يُراعى في ذلك الظروف المخففة والمشددة، ويُعدّد من الظروف المشددة ما يلي:

١. جسامة المخالفة.

٢. تكرار المخالفة.

٣. تعدّد المخالفات.

٤. إذا ترتب على المخالفة إضرار بالأموال أو بالنظام العام.

٥. إذا كان ارتكاب المخالفة ناتجاً عن عمد أو إهمال جسيم.

المادة الرابعة والثلاثون:

إذا رأت اللجنة انطواء المخالفة التي تنظرها على جريمة تعاقب عليها أنظمة أخرى، فعليها أن تحيل ما يُشكّل جُرمًا بموجب تلك الأنظمة إلى الجهات المختصة لاتخاذ ما يجب نظاماً، وعليها أن تفصل في المخالفة محل النظر ما لم يتبين لها أنه لا يمكن الفصل في إحداهما دون الأخرى.

المادة الخامسة والثلاثون:

يشتمل قرار اللجنة على أسماء كل من رئيس وأعضاء اللجنة وتاريخ إصداره، واسم المخالف، وعرض مجمل لوقائع المخالفة، وطلبات الهيئة، وأسباب وحيثيات القرار ومنطوقه.

المادة السادسة والثلاثون:

يبلغ أمين سر اللجنة المخالف بقرار اللجنة عبر الأنظمة الإلكترونية، وللصادر بحقه القرار أو من يمثله نظاماً أن يحصل على نسخة مصدقة منه.

المادة السابعة والثلاثون:

في حالة صدور قرار قطعي بعقوبة الإيقاف، أو إلغاء الترخيص، أو الشطب، تُصفى على نفقة من صدر بحقه هذا القرار جميع المعاملات المعلقة لديه، والحقوق، والالتزامات المترتبة على ذلك، وذلك وفق الإجراءات التالية:

1. على من صدر بحقه القرار أن يبلغ الهيئة بالمعاملات المعلقة لديه، والحقوق، والالتزامات المترتبة على ذلك، والإجراءات التي سيتخذها لتصفيتها، والمدة التي يتطلبها ذلك، على ألا تزيد في جميع الأحوال عن ستين يوماً، وللهيئة التحقق بأي وسيلة تراها من صحة ما قدمه الصادر بحقه القرار من معلومات.
2. يقدم الصادر بحقه القرار بعد انتهاء المدة المحددة المشار إليها في الفقرة السابقة ما يثبت قيامه بإنهاء كافة المعاملات المعلقة لديه، والحقوق، والالتزامات المترتبة على ذلك.
3. إذا لم يلتزم الصادر بحقه القرار بالإجراءات المنصوص عليها في هذه المادة، تكلف الهيئة من تراه ليتولى تصفية كافة المعاملات المعلقة لدى الصادر بحقه القرار، والحقوق، والالتزامات المترتبة على ذلك، ويمارس المكلف بالتصفية عمله وفقاً للأنظمة ذات العلاقة بعد التنسيق مع الهيئة، ويُستوفى من الصادر بحقه القرار ما تحدده الهيئة من أتعاب مستحقة لها ولمن تكلفه بالتصفية نظير هذه الأعمال.

الفصل السادس: الانتخابات

المادة الثامنة والثلاثون:

تكون عضوية المقيمين المعتمدين الممارسين للمهنة في المجلس مُوزَّعة بين فروع التقييم؛ لضمان تنوع تمثيل المقيمين المعتمدين في المجلس، ويُحدّد الوزير المقاعد المخصصة لكل فرع منها.

المادة التاسعة والثلاثون:

يشكّل الوزير لجنة لإشراف على الانتخابات من ثلاثة أعضاء، أحدهم على الأقل لا تقل مرتبته عن المرتبة (الثالثة عشرة) أو ما يعادلها من موظفي الوزارة ويتولى مهام رئاسة اللجنة، ويحدد القرار مكافأة أعضاء اللجنة، ويكون لها المهام والاختصاصات الآتية:

- أ- وضع الإجراءات التنظيمية والجدول الزمني لتنفيذ العملية الانتخابية وفق النظام واللائحة.
- ب- تشكيل اللجان الفرعية وتحديد مهامها ومكافآت أعضائها.
- ج- إعداد محاضر سير العملية الانتخابية حتى إعلان النتائج النهائية.

المادة الأربعون:

1. تعلن لجنة الإشراف عن فتح باب الترشُّح لشغل عضوية مجلس الإدارة، وذلك قبل خمسة وأربعين يوماً من تاريخ إجراء الانتخابات على الأقل، ويحدد الإعلان تاريخ قفل باب الترشُّح لشغل عضوية مجلس الإدارة على أن يكون قبل ثلاثين يوماً من تاريخ إجراء الانتخابات على الأقل.
2. تعلن لجنة الإشراف قائمة أولية للمترشحين والناخبين في مدة أقصاها عشرة أيام من تاريخ إقفال باب الترشُّح.
3. تعلن الأسماء النهائية للمترشحين والناخبين بعد فحص الاعتراضات والتظلمات قبل سبعة أيام على الأقل من تاريخ إجراء الانتخابات.

المادة الحادية والأربعون:

تُنشر في الموقع الرسمي للهيئة وفي أحد الأنظمة الإلكترونية مواعيد وإجراءات وتعليمات التصويت والانتخاب المحددة في هذه اللائحة.

المادة الثانية والأربعون:

على المترشح لعضوية مجلس الإدارة استيفاء الشروط الآتية:

1. إيداع طلب الترشُّح لدى لجنة الإشراف خلال المدة المحددة لتلقي طلبات الترشح حسب شروط وضوابط الانتخابات ووفقاً للنموذج الذي تعتمده اللجنة.
2. أن يكون عضواً أساسياً في الهيئة، ومُرخصاً له بمزاولة المهنة.
3. أن يكون منتظماً في سداد الاشتراكات لآخر ثلاث سنوات.
4. ألا يكون قد صدر عليه حكم أو قرار تأديبي نتيجة لإخلاله بأحكام النظام أو المعايير المعتمدة لآخر ثلاث سنوات من تاريخ فتح باب الترشُّح.
5. أن يتعهد ببذل الوقت والجهد اللازم للوفاء بمتطلبات ومسؤوليات عضويته في مجلس الإدارة.
6. ألا يكون قد أمضى في عضوية مجلس الإدارة دورتين متتاليتين أو جزءاً منها دون انقطاع لدورة كاملة.
7. أن يكون حسن السيرة والسلوك ولم يسبق أن حُكِم عليه بحكم قضائي مُجَلِّ بالشرف والأمانة ما لم يُرد إليه اعتباره.
8. أن يكون مواطناً سعودياً مقيماً في المملكة.
9. إرفاق السيرة الذاتية.

المادة الثالثة والأربعون:

تتم انتخابات عضوية مجلس الإدارة وفقاً لإجراءات وآليات الترشُّح الآتية:

1. أسلوب الترشح:
 - أ- يكون الترشُّح فردياً ولا يجوز الاتفاق بين المترشحين على قوائم انتخابية لعضوية المجلس.
 2. ضوابط الدعاية الانتخابية:
 - أ- تصدر لجنة الإشراف القواعد المنظمة للدعاية الانتخابية.
 - ب- يتحمل المترشح المقابل المالي لتكاليف الإعلانات الخاصة بحملته الانتخابية، وفق الضوابط التي تحددها لجنة الإشراف لذلك.
 - ج- يلتزم المترشح بمواعيد الدعاية وقواعدها التي تصدرها لجنة الإشراف.
 - د- تتولى لجنة الإشراف التأكد من التزام المترشحين بالقواعد المنظمة للدعاية الانتخابية، ورصد المخالفات التي قد يرتكبها المترشحون، وتصحيحها دون التأثير على حقوق بقية المترشحين، ويتحمل المترشح المخالف تكاليف التصحيح، ويجوز للجنة في الحالات التي تقدَّرها استبعاد المترشح من قائمة المترشحين النهائية.
 3. أسلوب الانتخاب:
 - أ- يتم التصويت عبر وسائل التقنية الحديثة أو الأنظمة الإلكترونية، وفقاً لما تقرره لجنة الإشراف.
 - ب- يكون للناخب صوتٌ واحد، وعليه اختيار مترشح واحد فقط عند التصويت، ولا يجوز له الإنابة في التصويت.
 - ج- في حال اختيار أكثر من مترشح يتم إلغاء صوت الناخب وعدم احتسابه.
 - د- كل ناخب يدلي بصوته إلكترونياً يعامل معاملة العضو الحاضر ويدخل ضمن النصاب النظامي لانعقاد الجمعية العمومية.

٤. وقت الانتخاب: يفتح وقت الانتخاب قبل موعد بدء الاجتماع الأول للجمعية العمومية ويقفل قبل بدء الجمعية العمومية وفقاً لما تحدده لجنة الإشراف، ولا يقبل أي تصويت بعد ذلك، وفي حالة عدم انعقاد الاجتماع الأول للجمعية العمومية بسبب عدم اكتمال النصاب القانوني، تلغى جميع الأصوات ويعاد الانتخاب في الاجتماع الثاني وفقاً للإجراءات المنصوص عليها في هذه الفقرة.

المادة الرابعة والأربعون:

١. تتولى لجنة الإشراف النظر في الشكاوى والاعتراضات والتظلمات الآتية:
 - أ- الاعتراض على قائمة المرشحين الأولية، خلال خمسة أيام من تاريخ نشرها والإعلان عنها، ويكون الاعتراض متاحاً لجميع المرشحين.
 - ب- الاعتراض على قائمة الناخبين الأولية، ممن يحق لهم الإدلاء بأصواتهم، خلال خمسة أيام من تاريخ نشر قوائم الناخبين والإعلان عنها، ويكون الاعتراض متاحاً لجميع الناخبين.
٢. يكون الاعتراض في الأمور الآتية:
 - أ- عدم انطباق شروط الترشح على أحد المرشحين.
 - ب- عدم انطباق شروط العضوية الأساسية أو عضوية الانتساب على أحد الناخبين، أو عدم سريان عضويتهم.
 - ج- المخالفات والتجاوزات التي يرتكبها المرشحون أو الناخبون لتعليمات وإجراءات الانتخابات.
 - د- الاعتراضات التي ترى اللجنة أهمية الأخذ بها.
 - هـ- القرارات التي تُصدرها اللجان الفرعية المساندة للجنة الإشراف، والتي قد تؤثر على سير العملية الانتخابية أو نتائجها.

المادة الخامسة والأربعون:

- تتولى لجنة الإشراف دراسة الشكاوى والاعتراضات والتظلمات الواردة، وإصدار القرارات اللازمة بشأنها، ويعتبر قرارها في هذا الشأن نهائياً، ولها في سبيل ذلك اتخاذ القرارات الآتية:
١. استبعاد أي مترشح من قائمة المرشحين.
 ٢. استبعاد أي ناخب من قائمة الناخبين.
 ٣. إيقاف أي نشاط انتخابي.
 ٤. إيقاف أو إلغاء أي قرار يصدر عن اللجان الفرعية للانتخابات.

المادة السادسة والأربعون:

١. يفوز بعضوية المجلس المرشحون الذين حصلوا على أكثر الأصوات الصحيحة، حسب المقاعد المحددة لكل فرع من فروع التقييم.
٢. إذا فاز أكثر من مترشح من منشأة واحدة يتم اختيار المترشح الحاصل على أعلى عدد من الأصوات منهم، وتستكمل عضوية المجلس من المرشحين من المنشآت الأخرى وفقاً لأعداد الأصوات الصحيحة.
٣. إذا تساوت أصوات أكثر من مترشح يُقدّم المترشح الأقدم عضوية في الهيئة، وفي حال التساوي في الأقدمية تُجرى القرعة بينهم.
٤. إذا قرر المترشح الفائز الانسحاب حل محله المترشح الذي يليه في عدد الأصوات في نفس الفرع.
٥. إذا لم تكتمل المقاعد المحددة لأحد فروع التقييم نظراً لعدم الترشح أو لأي سبب من الأسباب تكون الأولوية للمرشح الحاصل على أكثر عدد من الأصوات في المقاعد الأخرى.

المادة السابعة والأربعون:

يعلن رئيس لجنة الإشراف نتائج الانتخابات في اجتماع الجمعية العمومية، ويرفق محضر اللجنة محضر اجتماع الجمعية العمومية.

المادة الثامنة والأربعون:

يلتزم عضو مجلس الإدارة المنتخب بالإفصاح عن أي مصلحة أو علاقة ناشئة أو قد تنشأ، ولها صلة بعضويته في مجلس الإدارة أو قراراته بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وذلك بما يحقق مبدأ الشفافية في عمله، ولا يجوز لأعضاء المجلس المنتخبين أثناء فترة سريان عضويتهم في المجلس أن يشتركوا في منشأة تقييم واحدة بأي شكل من الأشكال.

المادة التاسعة والأربعون:

إذا خلا مقعد عضو من أعضاء المجلس المنتخبين، لأي سبب من الأسباب، فيحل محله المترشح الذي حاز على أكثر عدد من الأصوات حسب الفرع، وإذا تعذر ذلك فالمترشح الذي يليه ثم الذي يليه في عدد الأصوات، وإن لم يوجد مترشح في قائمة الاحتياط لذات الفرع يحل محله المترشح الحاصل على أكثر الأصوات في الفروع الأخرى، وتكون مدة عضويته حتى نهاية مدة السلف.

الفصل السابع: أحكام ختامية

المادة الخمسون:

تنفيذاً لما نصت عليه المادة (التاسعة والثلاثون) من النظام، فإنه يجب على كل من يتولى عملاً للغير يتطلب التقييم - ولم يكن مقيماً معتمداً- أن يحصل على تحديد للقيمة من قبل مقيم معتمد أو أكثر، ويشمل ذلك الأعمال التالية إذا تطلب تنفيذها وجود تحديد للقيمة:

1. إعداد ومراجعة التقارير أو الدراسات المالية أو المحاسبية أو دراسات الجدوى.
2. إدارة إجراءات الإفلاس أو البيع القسري.
3. أعمال المحاماة والترافع والتمثيل بأي صفة.
4. أعمال التمويل أو ضمانات القروض.
5. أعمال التأمين أو الرهون التجارية أو ضمانات الحقوق بالأموال المنقولة.

المادة الحادية والخمسون:

تعتبر جميع التبليغات المرسلة عبر الأنظمة الإلكترونية وللعاوين المسجلة فيها -كرقم الجوال والبريد الإلكتروني وغيرهما- أو للعاوين المسجلة لدى الوزارة؛ تبليغات صحيحة ومنتجة لآثارها النظامية.

المادة الثانية والخمسون:

يتولى أمين عام الهيئة -أو من يفوضه- اتخاذ ما يلزم نظاماً لتنفيذ قرارات لجنة قيد المقيمين ولجنة النظر.

المادة الثالثة والخمسون:

تتولى الأمانة العامة وضع القواعد والأحكام والإجراءات اللازمة لتنظيم أحكام حساب المنشأة.

المادة الرابعة والخمسون:

يُصدر المجلس اللوائح والقواعد والأدلة والضوابط والأحكام الانتقالية المتعلقة بفروع التقييم الأخرى التي قد يضيفها على الفروع الواردة في النظام، والقرارات والقواعد المنظمة للأعمال الفنية والمهنية المرتبطة بمهنة التقييم كأعمال المعاينة وغيرها.

المادة الخامسة والخمسون:

تُنشر هذه اللائحة في الجريدة الرسمية، ويعمل بها من تاريخ نشرها.

١.١ نموذج قبول العميل

١. أسئلة المخاطر
- ١.١ تحديد الهوية
- ١.١.١ هل العميل فرد؟
- ١.١.٢ هل العميل (أو أي من الشركات التابعة له) تعمل في أي من المجالات المقيدة؟
- (a) نعم
- (b) لا
- ١.١.٣ هل نظرت في ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم وما إذا كان قبول العميل يثير أي مخاوف أخلاقية؟
- ١.١.٤ هل تنطبق أي من المعايير التالية على عميلك؟ (حدد كل ما ينطبق).
- (a) العميل، الشركة المالكة، المدراء، الموظفين أو القطاع الذي يزاول فيه أعماله هم محض اهتمام الجمهور ويظهرون بانتظام في وسائل الإعلام.
- (b) القطاع الذي يعمل فيه لديه لوائح صارمة أو يتطلب تحقيقات أكثر من المعتاد.
- (c) التعاقد مع العميل من شأنه أن يلفت انتباه العامة لشركة التقييم أو منتج العمل بشكل استثنائي.
- (d) هي عبارة عن هيئة حكومية أو هيئة قانونية أخرى.
- (e)
- ١.٢ النزاهة والسمعة
- ١.٢.١ تحديد الموظفين الرئيسيين الحاليين والمدراء وأصحاب المصلحة الرئيسيين لدى الجهة (أي الجهة محل التقييم وليس الشركة الأم).
- ١.٢.٢ ما هي الإجراءات المتخذة لتقييم نزاهة العميل وسمعته؟
- ١.٢.٣ استناداً إلى الإجراءات المتخذة في السؤال السابق، أو بناء على المعلومات المعروفة لديك، هل أنت على علم بأي من عوامل المخاطرة التالية؟ (حدد كل ما ينطبق).
- (a) المخاوف المتعلقة بحوكمة الشركات للعميل
- (b) المخاوف المتعلقة بسجل الأعمال السابقة للإدارة في المشاريع التجارية المماثلة أو غيرها.
- (c) المخاوف المتعلقة بنزاهة العميل أو سمعته أو إدارته.
- (d) المخاوف المتعلقة بأنشطة العميل المخالفة للقانون أو الأنشطة غير الأخلاقية.

٢. أسئلة الاستقلالية
٢,١ أسئلة عن الاستقلالية

٢,١,١ هل يتطلب أن تكون شركة التقييم مستقلة عن الجهة محل التقييم؟
استبيان قبول التعاقد

١. أسئلة عامة

١,١ تحديد النطاق

١,١,١ هل يحتتمل استخدام ناتج هذه الخدمة لخلق نزاع مع طرف آخر (غير الجهات الضريبية) أو حله والذي يمكن أن ينطوي على تقاضي أو تحكيم؟

١,١,٢ هل العميل أو الطرف الآخر أو الطرف المقابل في النزاع المحتمل هو جهة حكومية أو شبه حكومية (يشمل ذلك هيئة تنمية اقتصادية حكومية 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 التعاقد بعملية استحواذ أو بيع أساسية، وهل اسم الجهة أو الفرد البائع معروف لديك؟

١,١,٥ هل يمكن لهذا التعاقد أن يحد من قدراتنا على العمل مع عملاء آخرين من الناحية التعاقدية؟

١,٢ مشاركة الأطراف الخارجية

١,٢,١ هل أنت على علم بأي أطراف خارجية يمكنها الوصول إلى التقرير أو منتج العمل أو ستعتمد بصورة أخرى على نتائج التعاقد، ويحمل العمل العلامة التجارية أو ينسب إلى شركة التقييم؟ (حدد كل ما ينطبق).

١,٣ معلومات الأتعاب

١,٣,١ ما هي رسوم التعاقد المقدرة؟

١,٣,٢ اعتبارات المخاطر

١,٣,٣ هل هناك أي عوامل مخاطر أو قضايا يجب أن نأخذها بعين الاعتبار فيما يتعلق بالتعاقد؟

١,٣,٤ هل ينطوي تنفيذ هذا التعاقد على التعامل مع المعلومات الحساسة غير المنشورة عن الأعمار؟

١,٣,٥ تخطيط التعاقد

١,٣,٦ كم ساعة يُتوقع قضاؤها لإكمال التعاقد؟

٢. أسئلة عن إدارة المخاطر

٢,١ أسئلة عن إدارة المخاطر

٢,١,١ هل يتضمن التعاقد المقترح مشاركة شركة التقييم في أي خدمات أخرى؟ (ينطبق في حال تقديم شركة التقييم لخدمات أخرى مثل خدمات التدقيق أو الخدمات الاستشارية).

٢,١,٢ هل يتضمن التعاقد المقترح مشاركة شركة التقييم بأي خدمة ضمان غير عمليات تدقيق القوائم المالية أو مراجعاتها؟ (ينطبق في حال تقديم شركة التقييم لخدمات أخرى مثل خدمات التدقيق أو الخدمات الاستشارية).

20 الملحق (د)

أسلوب التكلفة: قيمة التصفية (أساس القيمة)

فرضية التصفية المنظمة أو البيع القسري

التعديلات المحتملة

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. إذا لم يكن الأمر كذلك، فيجب تعديل البيانات المالية للنتائج منذ تاريخ آخر ميزانية عمومية.

٣. تعديل صافي الأصول المتداولة حسب صافي القيمة التي يمكن تحقيقها.

(١) 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 القسرية. أما إذا كانت على أساس فرضية تصفية منظمة، فلا ينبغي فرض مثل هذه العقوبات.

(٢) الأوراق المالية القابلة للتداول: تحتسب على أساس سعر التداول الأحدث أو سعر الإغلاق مخصصاً منه رسوم الوساطة. في حالة عدم إجراء أي تداولات أو في حالة كان الاستثمار القائم يتجاوز حجم التداول المعتاد وفي هذه الحالة يمكن تطبيق إما خصومات أو علاوات إذا كان البيع قسري. في التصفية المنظمة، قد يتم بيع الأوراق المالية على مدى عدة أسابيع، ويجب استشارة مصرفي استثماري إذا كانت المقتنيات كبيرة.

(٣) ينبغي مراجعة الحسابات المدينة والمقبوضات وتقييمهما على أساس أن الأعمال محل التقييم كانت قيد التصفية. وقد تمثل الحسابات التي يمكن تحصيلها بالكامل عادةً على أساس استمرارية النشاط مشكلة في حالة التصفية. ومن المحتمل أن تكون هناك خسائر في الحسابات المدينة في أي فرضية، ولكن غالباً ما ينتج عن عقار البيع القسري خسائر أكبر.

(٤) 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. ويكون اتخاذ القرارات أكثر مرونة في عمليات التصفية المنظمة.

(٥) يجب مراجعة الأصول المتداولة الأخرى بما في ذلك النفقات المدفوعة مسبقاً بشكل مستقل لأنها غالباً ما تكون دون قيمة تصفية.

٤. تعديل الأصول الثابتة حسب القيمة السوقية العادلة.

(١) الأراضي والمباني: يحدد مقيمي العقارات القيمة السوقية للأراضي والمباني.

(٢) الآلات والمعدات: يجب التعاقد مع مقيمي المعدات إذا كانت المعدات والآلات ذات قيمة مادية كبيرة. ويمكن طلب مشورة الوكلاء الذين يقيمون المعدات المتخصصة للحصول على القيم المتعلقة بالمنتج.

(٣) الأثاث والتجهيزات: ينبغي استشارة مقيمي المعدات والآلات إذا كان الأثاث والتجهيزات ذات قيمة مادية كبيرة، وغالباً ما يتم بيع الأثاث والمعدات المكتتبية المستعملة بمبالغ صغيرة جداً.

(٤) التحسينات على الممتلكات المستأجرة: غالباً ما تعود التحسينات على الممتلكات المستأجرة إلى مالك العقار، وبالتالي ليست لها قيمة في حالة التصفية.

٥. إعادة بيان الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة الأخرى.

- I. قد يكون هناك بعض القيمة في الأصول غير الملموسة القابلة للفصل، وتكون الشهرة هي الأصل غير الملموس المتبقي وعادة ما يكون لها قيمة قليلة أو معدومة في التصفية.
- II. الاستثمارات بين الشركات: يجب تقييم الاستثمارات بين الشركات بصورة مستقلة على أساس استمرارية النشاط أو على أساس التصفية بحسب الحالة.
- III. حقوق الطبع والنشر والسيخ والامتيازات والتراخيص وبراءات الاختراع والعلامات التجارية وغيرها من الحقوق التعاقدية المماثل: يجب تحديد قيمة سوقية عادلة للأصول في حال كان لها أي قيمة بالنسبة لطرف آخر، حيث ترتبط القيمة بتدفق الفوائد المتوقع من الأصول.
- IV. الدين طويل الأجل: أرصدة الديون طويلة الأجل معدّل ثابت أو معدّل فائدة متغير. وإذا كان سعر الفائدة ثابتاً، فقد تكون هناك غرامات تسوية مبكرة.
- V. ضرائب الدخل المؤجلة (حسب الاقتضاء)
- VI. تعتبر هذه الضرائب من ضمن تكاليف التصفية كما هو مبين أدناه.

a. الاعتبارات العرضية: يتم تقييمها وتحديد كميتها، ويجب الحرص وبذل الجهد المعقولين لتحديد مقدار الخصوم وتحديد تاريخ التسوية. ولذا ينبغي حساب القيمة الحالية للمدفوعات المتوقعة. وغالباً ما يتخذ قرار بشأن تقييم الأصول أو الالتزامات المحتملة من عدمه باستخدام حساب الاحتمالات.

٦. يتم تحديد تكاليف التصفية وتقييمها.

I. وتتضمن جملة أمور من بينها:

- a. العقارات وغيرها من الرسوم المماثلة: ينبغي تحديد مخصص للعمليات الأسمية الخاصة بالعقارات والتكاليف المتعلقة بالملكية الكاملة. كما ينبغي أيضاً تحديد مخصص للعمليات التي ستكون مستحقة الدفع عند بيع الآلات والمعدات والأثاث والتجهيزات بالطرق التقليدية أو بالمزاد العلني.
- b. 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.
- c. استحقاقات نهاية الخدمة للموظفين المتوقعين: في حالة عدم استحقاقها بالفعل، ينبغي حساب أجور العطلات وأي التزامات محتملة والتي قد تنشأ عن رفع الموظفين دعوى تتعلق بفصلهم دون إخطار مسبق.
- d. غرامات الإنهاء المبكر للالتزامات طويلة الأجل: كثيراً ما تؤدي التسوية المبكرة للديون أو الإيجارات إلى فرض جزاءات. وينبغي مراجعة الوثائق ذات الصلة لتحديد ما إذا كانت هناك غرامات محتملة أم لا.
- e. صافي تكاليف التشغيل خلال فترة التصفية: يجب وضع مخصص للتكاليف العامة وتكاليف التشغيل خلال فترة التصفية. وأكثر الأمثلة شيوعاً هي الإيجار والمرافق والأوراق المالية والفوائد على الدين.

٧. تحسب الضرائب المستحقة الدفع عند التصفية (حسب الحالة).

- (١) الزكاة ودخل الشركات أو ضرائب أرباح رأس المال التي تنشأ عن التصرف المفترض في الأصول وتصفية الالتزامات. وتشمل البنود التي ينبغي النظر فيها ما يلي:
- (٢) 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 مسموحة.
- (٣) الاسترداد والخسائر النهائية والأرباح الرأسمالية الخاضعة للضريبة عند التصرف في الأصول الثابتة. تقلل العقارات والعمليات الأخرى من عائدات التصرف.
- (٤) الخسائر النهائية والأرباح الرأسمالية الخاضعة للضريبة عند التصرف في الأصول الملموسة وغير الملموسة.
- (٥) النفقات الطارئة إذا كانت قابلة للخصم لأغراض ضريبة الدخل (حيثما ينطبق). ويفترض بأن عملية تسديد المدفوعات المتعلقة بالنفقات الطارئة تكون خلال فترة التصفية.

قائمة المعلومات المطلوبة لتقييم المنشآت الاقتصادية

- نود طلب أكبر قدر ممكن من المعلومات لأغراض إجراء التقييم لشركة خالد عبدالله المحدودة. ونرجو منكم أثناء جمع هذه المعلومات ضمان ما يلي:
- (١) أن تكون جميع المعلومات المالية والنوعية الأساسية متاحة في نسخ ورقية وكذلك بصيغة رقمية أو إلكترونية.
- (٢) إعداد كافة جداول البيانات المتعلقة بالمنشأة في ملفات ميكروسوفت إكسل وملفات نصية كما يمكن إعدادها في ملفات بصيغة مايكروسوفت وورد.

٢١.١ المعلومات النوعية الأساسية

- ٢١،١،١ نبذة عامة عن الشركة (بيان موجز لجميع جوانبها المهمة).
- ٢١،١،٢ بيان المنتجات والخدمات المقدمة والشركات المصنعة لها وعمليات التسويق المتعلقة بها.
- ٢١،١،٣ مناقشة توجهات الأداء السابقة في إطار أعمال الشركة.
- ٢١،١،٤ سبب اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم؟ هل للنشاط التجاري مزايا فريدة؟
- ٢١،١،٥ تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر المتعلقة بالشركة ومقارنتها بقائمة المنافسين الرئيسيين.
- ٢١،١،٦ بيان موجز للأصول غير الملموسة في أعمال الشركة والأهمية النسبية لتلك الأصول.
- ٢١،١،٧ تفاصيل شبكة التسويق والتوزيع.
- ٢١،١،٨ ملخص جميع الالتزامات أو المسؤوليات والحقوق التعاقدية الرئيسية للشركة.
- ٢١،١،٩ التوجهات والرؤى المستقبلية للشركة.

٢١.٢ معلومات القطاع

- ٢١,٢,١ مقال موجز حول المنتجات ومقارنة هذه المنتجات مع منتجات الشركات المنافسة.
- ٢١,٢,٢ بيان حول القطاع مع ذكر معلومات عن صفاته وحجم سوقه وحصه الشركة السوقية فيه ومعدل النمو المتوقع ومعلومات عن الجهات الفاعلة الرئيسية ومعلومات أخرى ذات صلة.
- ٢١,٢,٣ مقارنة الأداء التشغيلي والمالي للشركة مع منافسيها الرئيسيين.

٢١.٣ المعلومات المالية ومعلومات أخرى

- ٢١,٣,١ البيانات التاريخية
- ٢١,٣,١,١ تقارير سنوية (مدققة) لجميع الفترات المحاسبية منذ البداية أو السنوات الخمس الأخيرة.
- ٢١,٣,١,٢ بيانات مالية فصلية للأرباع الاثني عشر الأخيرة (إن وجدت).
- ٢١,٣,١,٣ تقارير التقييم التي أُعدت في الماضي (الأصول الثابتة وتقييم الأعمال).
- ٢١,٣,١,٤ تفاصيل كل منتج (من حيث الكمية والقيمة)، والتخفيضات والعمولات والهوامش الإجمالية لكل منتج.
- ٢١,٣,١,٥ تفاصيل مصادر الدخل الأخرى، إن وجدت.
- ٢١,٣,١,٦ تفاصيل الالتزام أو الالتزام المحتمل غير الوارد في الحسابات اعتباراً من تاريخ التقييم. وفيما يخص الالتزامات المحتملة، يُرجى تقديم جميع أنواع الضمانات الممنوحة من جانب الشركة واسم الطرف، وأي طرف ذي صلة، والغرض والمقدار اعتباراً من تاريخ التقييم، سواء أكان الطرف قادراً على الوفاء بالتزامه ومن المتوقع أن يظل كذلك.
- ٢١,٣,١,٧ بيانات العملاء الرئيسيين مثل الأسماء والعناوين والإيرادات منهم على مدار السنوات الماضية وهوامش المبيعات وأي تغييرات جوهرية متوقعة في العلاقة المذكورة آنفاً وأي إضافة متوقعة في قائمة العملاء الرئيسيين وما إلى ذلك.
- ٢١,٣,١,٨ تفاصيل سجل أوامر الدفع الموقعة للشركة اعتباراً من التاريخ الحالي.
- ٢١,٣,١,٩ بيانات الموردين الرئيسيين مثل الأسماء والعناوين وعمليات الشراء على مدار السنوات الماضية وأي تغييرات جوهرية متوقعة في العلاقة المذكورة آنفاً وأي إضافة أو حذف متوقع في قائمة العملاء الرئيسيين وما إلى ذلك.
- ٢١,٣,١,١٠ تفاصيل التغييرات (إن وجدت) والمنتجات من حيث قدرة الشركة على مدى الاثني عشر ربيعاً الماضية.
- ٢١,٣,١,١١ الميزانية العمومية للشركة اعتباراً من تاريخ التقييم وبيانات الشركة المالية منذ بداية العام وحتى الآن اعتباراً من تاريخ التقرير أو تاريخ تدقيق البيانات المالية السنوية الأخير وحتى تاريخ التقييم.
- ٢١,٣,١,١٢ القيمة السوقية لأصول الشركة (العقارات والمصانع وغير ذلك) اعتباراً من تاريخ التقييم، وإذا لم يتم إجراء أي تقييم حالي للأصول فيجب تقديم تقديرات الإدارة عن قيمتها السوقية العادلة.

- ٢١,٣,٢,١ أي مؤشرات تشير إلى أن أداء الأعمال المالية والأداء المالي في المستقبل القريب (٢-٥ سنوات) سيكون مختلفاً بشكل ملحوظ عما كان عليه في آخر سنة إلى ثلاث سنوات.
- ٢١,٣,٢,٢ التوقعات المالية على مدى خمس سنوات (بدءاً من تاريخ التقييم) والافتراضات المؤيدة لهذه التوقعات (مع الأسس التي تستند إليها)، مثل:
- (A) الميزانية العمومية، وجميع البنود الأساسية.
- (B) مصادر العائدات: نموذج حجم المبيعات وصافي المبيعات المحققة.
- (C) معايير استهلاك المواد الخام وأسعارها وما إلى ذلك.
- (D) النفقات العامة والنفقات الإدارية.
- (E) نفقات التسويق والمبيعات.
- (F) متطلبات رأس المال العامل.
- (G) نفقات رأس المال، الإضافية أو المستخدمة في عمليات الصيانة.
- (H) الإيرادات المتنوعة.
- (I) أوراق العمل المستخدمة في حساب الضرائب والزكاة.
- (J) الأصول المؤجرة، إن وُجدت.
- (K) جدول الديون مع معدلات الفوائد لكل خط اقتراض. أي مخاطرة تتعلق بقيام أي من المقرضين بسحب هذه التسهيلات بعد إتمام الصفقة.
- (L) الافتراضات الاقتصادية العامة، من بينها التضخم وإهلاك قيمة العملة مقابل العملات الأجنبية ومستويات التعريف الجمركية وغير ذلك، وكيفية دراسة هذه الافتراضات لإجراء التوقعات.
- (M) إيضاح كافة الاختلافات المهمة والجوهرية في الافتراضات بالمقارنة مع ما تم تسجيله سابقاً.

- ٢١,٣,٣,١ ملخص الوضع الحالي المتعلق بالتقييم والمسؤولية والمستحقات الخاصة بالضرائب الرئيسية.
- ٢١,٣,٣,٢ في حالة وجود أي خسائر مؤجلة، فيجب تحليلها مقارنةً بخسائر الأعمال والإهلاك المحمّل بالزيادة والإعفاء الضريبي على الاستثمار غير المباشر بالإضافة إلى بيان تفاصيلها خلال السنة.
- ٢١,٣,٣,٣ تفاصيل أي استئنافات أو دعاوى مرفوعة بخصوص الضرائب أو الزكاة.
- ٢١,٣,٣,٤ أي التزام محتمل بسبب الضرائب أو الزكاة.

- ٢١,٣,٤,١ 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.
- ٢١,٣,٤,٢ أي عامل خاص يجب أخذه بعين الاعتبار أثناء التقييم.

22 الملحق (و)

تأكيد الاستقلالية

الإفصاح عن تضارب المصالح للأصول محل التقييم

التاريخ: _____

إلى

<اسم المدير أو مسؤول التعاقد>
الأستاذ،

أؤكد أنني سألتزم بجميع متطلبات ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم الصادر عن الهيئة،

كما أتعهد بعدم الإفصاح عن أي معلومات حساسة غير منشورة عن الأسعار أو تقديمها أو السماح بالوصول إليها، سواءً كانت تخص جهة تابعة للعميل أو شركاته الرئيسية التابعة له أو أي معلومات تتعلق بالأوراق المالية المدرجة 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 تغيير في الملكية] في جهة العميل بخصوص التعاقد ذي الصلة أو شركاته التابعة له إلى جانب أقاربي المباشرين.

اسم حامل الأسهم	رقم ملف / هوية العميل	الأرقام المميزة	عدد الأسهم	تفاصيل التغيير
		من	إلى	
أسماء الأقارب المباشرين				

أقر بأنه خلال فترة سريان التعاقد مع الشركة بأنني لن أقوم أنا أو أي من أقاربي المباشرين بالتداول في أي من الأوراق المالية الواردة أعلاه.

مع خالص التحية،

(_____)

23 الملحق (ز)

حالات حدوث تضارب المصالح

أ) أنواع تضارب في 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	
<ul style="list-style-type: none"> خدمات التقييم 	النزاعات المحتملة التي تنشأ عن تكاليف العملاء التي تنطوي على بيع عمل تجاري أو شرائه، وعلاقات شركة التقييم بالأطراف المقابلة.	المعاملات التضارب
<ul style="list-style-type: none"> نماذج الأعمال المالية أو مراجعتها أو اختبار النموذج. القيام بدور المحكم. 	النزاعات المحتملة التي تنشأ عن تكاليف العملاء التي تكون فيها شركة التقييم علاقات مع طرفين أو أكثر ذوي مصالح متعارضة.	العلاقات التضارب
<ul style="list-style-type: none"> 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 فيما يتعلق بخدمات الاستحواذ أو التقييم عندما تكون للموظف الذي يعمل في إطار التعاقد أو أحد أفراد الأسرة المقربين مصلحة مالية كبيرة في الأصل محل التقييم.	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
<ul style="list-style-type: none"> مشورة الطرف البائع للمشتري 	النزاعات المحتملة التي تنشأ عن: <ul style="list-style-type: none"> علاقات شركة التقييم مع أطراف تتنافس مع بعضها البعض. 	الحالات التنافسية

ب) نموذج خطاب الموافقة الداخلية لتضارب المصالح المحتمل

اسم المكتب

[التاريخ]

إلى: مسؤول جودة الاستشارات الاقليمية ومدير النزاعات

نسخة إلى: [الاسم] - الشريك المنسق للعميل

[الاسم] - الشريك المنسق للعميل الخارجي

[أسماء المستشارين في حال الاستشارة]

[أسماء الأطراف الداخلية الأخرى، إن وجدت]

من: [الاسم] - الموظف التنفيذي المسؤول عن العميل

مذكرة تضارب المصالح المحتملة

[العميل القائم بالتعاقد] / [العميل الخارجي]

قبل قبول أي تعاقد، تتطلب إجراءات الشركة إتمام تقييم لمعرفة ما إذا كان لدينا تضارب محتمل في المصالح. وفي بداية هذه العملية، نقوم بتقييم احتمالية 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 أو أكثر. وفي هذا الصدد، نقوم بتحليل علاقات العملاء وطبيعة الخدمات ونستنتج ما إذا كان هناك تضارب محتمل في المصالح. ونتيجةً لاستكمال عملية التعاقد المحتمل مع [العميل القائم بالتعاقد]، فقد لاحظنا احتمال وجود تضارب في المصالح بين [العميل القائم بالتعاقد] و[العميل الخارجي]، ونعتقد أنه ينبغي الإفصاح عنه إلى [العميل القائم بالتعاقد] و[العميل الخارجي]. وقد توصلنا إلى أننا قادرون على تنفيذ هذا التعاقد بموضوعية على النحو الذي تتطلبه المعايير المهنية. ويجب أن يقر جميع العملاء بهذا التضارب المحتمل وأن يوافقوا على مشاركة شركة التقييم في التعاقد قبل أن نقبل به لتنفيذ [الخدمة].

ملاحظة إلى المُعدِّ: يجب أن يصف المُعدِّ 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 الاقليمية من اتخاذ قرار سليم بشأن ما إذا كان ينبغي لنا تأدية هذه الخدمات أم لا.

ملخص الخدمات والعملاء المقترحين:

طلب منا [العميل القائم بالتعاقد]، وهو عميل [عام] [حدد العمل الذي تقوم به شركة التقييم] لدى شركة التقييم [الممارسة والمكتب المحلي ١] تنفيذ [قم بوصف طبيعة الخدمات التي تؤدي إلى تضارب محتمل في المصالح] يتضمن [عميل خارجي] [قم بوصف تأثير الخدمات على العميل الخارجي]. وقد قامت شركة التقييم أيضًا [اختر واحدًا أو أكثر]: [خدمات التدقيق] [الخدمات الضريبية] [الخدمات الاستشارية] [وما إلى ذلك] للعميل خلال السنوات الثلاث الماضية و[اسم الشريك المنسق] هو الشريك المنسق.

[العميل الخارجي] هو عميل [عام] لشركة التقييم [الممارسة والمكتب المحلي ٢] و[اسم منسق العميل الخارجي] هو الشريك المنسق. وقد قامت شركة التقييم بتقديم [اختر إحدى الخدمات]: [خدمات التدقيق] [الخدمات الضريبية] [الخدمات الاستشارية] [أو غيرها من الخدمات] لصالح [عميل خارجي] خلال السنوات الثلاث الماضية.

سيقوم فريق يقوده [اسم الموظف التنفيذي المسؤول عن العميل] بتنفيذ خدمات _____ . ولم يقدم أي من أعضاء فريق العميل القائم بالتعاقد أي خدمات لصالح [العميل الخارجي] خلال السنوات الثلاث الماضية. ونحن نعتزم أن يكون [اسم الموظف المسؤول عن العميل القائم بالتعاقد] بمثابة الموظف المسؤول عن التعاقد وأن يتم تعيين المهنيين الآخرين للتعاقد [اسم كبار أعضاء الفريق].

ملخص إجراءات التخفيف

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 تتعلق بالمعاملة أو التعاقد].

لقد تشاور [الموظف المسؤول عن العميل] مع [المنسّق للعميل القائم بالتعاقد] و[المنسّق للطرف الخارجي] [وأسماء المستشارين، إن وُجدوا] الذين وافقوا على تعهد الشركة بهذا التعاقد المقترح لصالح [العميل القائم بالتعاقد] في ظل هذه الظروف. وتم ذكر هؤلاء الأفراد في هذه المذكرة كدليل على موافقتهم.

كجزء من عملية قبول التعاقد، أبلغنا [العميل القائم بالتعاقد] 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 بالتعاقد] و[العميل الخارجي] بأداء شركة التقييم للخدمات لصالح كل من [العميل القائم بالتعاقد] و[العميل الخارجي] وموافقتها عليه. وقد أخطرنا كذلك [العميل القائم بالتعاقد] بأن هذا الخطاب الموقع سيكون مطلوباً قبل قبول التعاقد [أو متابعته]. مرفق نسخة من خطاب الموافقة والإقرار بالتضارب المحتمل في المصالح الذي يُطلب من [العميل القائم بالتعاقد] و[العميل الخارجي] توقيعه. إذا لم يقر أي من [العميل القائم بالتعاقد] أو [العميل الخارجي] ويوافق على التضارب المحتمل في المصالح، فلن نواصل العمل وسيتم رفض التعاقد لدى [العميل القائم بالتعاقد].

حالة خطاب الموافقة والإقرار

لا توجد أي تعديلات مخطط لها على خطاب الموافقة والإقرار الذي سيوقعه [العميل القائم بالتعاقد] و[العميل الخارجي] على نموذج المذكرة [باستثناء ما يلي:]. وفي حال طالب أي من عملائنا أي تعديل، فستقوم الشركة باخطاركم بذلك على الفور للحصول على الموافقة المطلوبة قبل قبول التعاقد.

سنقوم بإكمال عملية الموافقة الداخلية والحصول على إقرار خارجي وخطاب موافقة موقع قبل قبول التعاقد وبدء العمل الميداني [إذا كان هناك أي استثناءات مطلوبة، يرجى ذكر السبب].

وفي إطار تنفيذ التعاقد، سنقوم بمراقبة جوانب السرية المناسبة والامتثال للسياسات والمتطلبات الأخرى على النحو المبين في قسم "ملخص إجراءات التخفيف" أعلاه، والسياسة العالمية لتضارب المصالح وإرشادات الخدمات الاستشارية التكميلية.

تمثل هذه المذكرة طلب الموافقة على مشاركتنا في هذا التعاقد لصالح [العميل القائم بالتعاقد]. يرجى الإشارة إلى موافقتك من خلال التوقيع على السطر المناسب أدناه وإرجاع نسخة إلينا.

مسؤول جودة الاستشارات الاقليمية (التاريخ)

نودج انفاقية عدم الإفصاح انفاقية السرية وعدم الإفصاح

شركة فهد محمد المحدودة

لعاية: السيد: XXXX XXXX

العنوان

٢٠XX XX XXX

السادة الاعزاء:

بخصوص: تقييم بعض الأصول أو الالتزامات المحددة المتعلقة بحيازة الأسهم الخاصة بشركة فهد محمد المحدودة. نكتب إليكم هذا الخطاب بصفتنا ("منشأة خالد عبدالله للتقييم") للتأكيد على شروط وأحكام اتفاقنا بشأن السرية وعدم الإفصاح عن المعلومات التي توفرونها لنا.

نحن ملتزمون بميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم ولدينا التزام بالحفاظ على سرية جميع المعلومات المقدمة إلينا ما لم يُطلب الإفصاح عن هذه المعلومات من قبل المنظمين المناسبين.

ستسمحون لنا بالاطلاع على بعض المعلومات التي صُنفت على أنها سرية والمتعلقة بتقييم الأسهم أو المسؤوليات المحددة المتعلقة باستحواذ أسهم شركة التنمية المحدودة من خلال شركة فهد محمد المحدودة. ويجوز الإفصاح لنا عن هذه المعلومات خطياً أو شفهيّاً 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 فهد محمد على ما يلي:

١. بموجب البند ٦ المذكور أدناه، سنحافظ على سرية المعلومات ولن نفضح 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 خالد عبدالله للتقييم الذين هم بحاجة إلى معرفتها من أجل الأداء السليم للمهام المتعلقة بالمشروع، وبالقدر الضروري بشكل معقول. وتتخذ شركة خالد عبدالله للتقييم خطوات مناسبة لضمان علم جميع الموظفين بضرورة الحفاظ على سرية المعلومات المسموح لهم بالوصول إليها.

٣. تُستخدم المعلومات المُفصح لنا عنها فقط لغرض تقييم الأصول أو المسؤوليات المحددة المتعلقة باستحواذ أسهم التنمية (يُشار إليه فيما بعد باسم "الغرض").

٤. تتمثل شركة خالد عبدالله للتقييم لالتزامات 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 خالد عبدالله للتقييم بإعادة المعلومات المُفصح عنها خلال فترة معقولة، رهناً بالاحتفاظ بسجلات احتراافية مناسبة.

٦. لا تنطبق الالتزامات المذكورة آنفاً على أي معلومات مما يلي:

a. أصبحت أو تُصبح متاحة للجميع إلا إذا كان ذلك انتهاكاً للاتفاقية.

b. تكون في حيازة شركة خالد عبدالله فعلياً دون أي التزام للحفاظ على السرية.

c. حصلت عليها شركة خالد عبدالله من أي طرف آخر دون أي التزام للحفاظ على السرية.

d. وضعتها شركة خالد عبدالله بشكل مستقل خارج نطاق هذه الاتفاقية.

e. يُطلب من شركة خالد عبدالله 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 تعزيراً للغرض، أيهما أولاً.

٨. تخضع هذه الاتفاقية لأنظمة "الدولة" وتُفسر وفقاً لها.

سنكون في غاية الامتنان إذا أقررتكم بموافقتكم على هذه الشروط من خلال توقيع نسخة من هذا الخطاب في المكان المشار إليه للتوقيع وإعادتها إلينا.

خالص التحية،

لصالح شركة خالد عبدالله للتقييم

الاسم

المنصب

نوافق على الشروط المذكورة آنفاً التي تنظم الإفصاح عن المعلومات.

شركة فهد محمد المحدودة

العميل أو من يمثله

25 الملحق (ط) مؤذج خطاب التعاقد

٢٠XX XX XXX

شركة فهد محمد المحدودة
لعناية: <<يرجى الإدراج>>
<<العنوان>>

الأستاذ،

بخصوص: التقرير المتعلق بتقييم حصص حقوق الملكية بشركة فهد محمد المحدودة

نشكركم على اختيار شركة خالد عبدالله للتقييم (يُشار إليها في هذه الوثيقة بضمير المتكلم أو "شركة خالد عبدالله") لتقديم الخدمات المهنية (يُشار إليها فيما بعد باسم "الخدمات") لشركة فهد محمد المتحدة (يُشار إليها فيما بعد بضمير المخاطب أو "العميل" أو "الشركة" أو "فهد محمد") فيما يتعلق بتقييم حصص حقوق الملكية الخاصة بها اعتباراً من (٢٠XX XX XXX) يُشار إليه فيما بعد باسم "تاريخ التقييم" للغرض التالي: نتوقع أن أساس القيمة الذي سنستخدمه هو القيمة السوقية على النحو المعرف في معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠:

«المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار». ومن أجل الامتثال لمعايير التقييم الدولية ٢٠٢٠، نحتاج التأكيد على بعض الأمور المرفقة كملحق لهذا الخطاب.

ونلتزم في أعمالنا بجميع متطلبات ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم الصادر عن الهيئة.

نقدر إتاحة الفرصة وتطلع للعمل معكم.

يوضح بيان الأعمال المرفق نطاق الخدمات وأتعبنا 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"). وتحل هذه الاتفاقية محل جميع المناقشات التي جرت بيننا حتى الآن.

<<متروكة فارغة عمداً>>

يرجى توقيع هذا الخطاب في المساحة المحددة أدناه للإشارة إلى موافقتكم على الترتيبات وإعادةه إلى الموقعين أدناه في أسرع وقت ممكن. وإذا كانت لديكم أي تساؤلات بشأن أي من هذه المواد، فلا ترددوا في التواصل مع الموقعين أدناه لمعالجة أي مسائل تحدونها قبل البدء في تقديم الخدمات. ومن جانبنا فيتحمل الموقعون أدناه مسؤولية المهمة كاملة. ونحن نعلم أن الموقعون أدناه يمثلون المنسقون من جانبكم.

تفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

المفوض بالتوقيع:

طيه:

- نسخة من هذا الخطاب وجميع مرفقاته لتوقيعه وإعادةه.
- الملحق أ - بيان الأعمال
- الملحق ب - مقترح الرسوم
- الملحق ج - الشروط والأحكام العامة
- الملحق د - المعلومات المطلوبة من معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠

بيان العمل الملحق (١)

معلومات أساسية

معلومات أساسية عن التعاقد.

معلومات أساسية عن الأصل محل التقييم.

غرض التقييم

نطاق الخدمات

يتمثل نطاق خدماتنا في إجراء تقييم لشركة فهد محمد اعتباراً من تاريخ التقييم تنفيذاً للغرض المذكور آنفاً.

أساس القيمة

لأغراض التقييم المذكور آنفاً، يكون أساس القيمة هو القيمة السوقية كما عرفت في معايير التقييم الدولية.

حدود نطاق خدماتنا الملحق (٣)

أنت مسؤول عن البيانات والمعلومات والتوضيحات المقدمة إلينا. سنراجع البيانات وناقش معك أي أمور لا تتوافق مع توقعاتنا. إذا كانت البيانات تتضمن توقعات للمستقبل، فسنناقش معك الافتراضات التي تستند إليها هذه التوقعات. إذا لم تتوافق أي من الافتراضات مع الأداء السابق للشركة أو بدا لنا أنه من المحتمل أن يكون مفرط التفاؤل أو التشاؤم، فسنناقش مخاوفنا معك.

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.
- 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.
- 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 موافقتنا 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 البائعين التابعين للشركة لنرى 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 مزيدٍ من الاستفسار عن المعلومات المقدمة إلينا أو المطلوب منا صراحةً النظر فيها وفقاً لنطاق التحليل المتفق عليه بموجب هذا الخطاب. ويراعي 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

سيقدم 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 التعاقد لبدء العمل في تاريخ إبرام هذه الاتفاقية أو استلام الدفعات المقدمة، أيهما يأتي لاحقاً (يُشار إليه فيما بعد باسم "تاريخ البدء"). وسُنْجري 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 نُصدر التقرير النهائي إلا بعد اعتمادكم للمسودة.

الأتعاب والرسوم

تبلغ الأتعاب المهنية للمهمة لدينا xxx.

- a. 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.
- b. 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 المكتتبية وتكاليف الاتصالات والرسوم أو الضرائب الأخرى والتكاليف التي لا يمكن تحديدها لمهمات بعينها دائماً.
- c. تقديرات الأتعاب المذكورة آنفاً صالحة للعمل المنجز حتى إصدار مسودة تقرير نهائي وبما يشمل، مع مراعاة التعديلات الطفيفة.

ب) شروط السداد

- يكون الدفع مستحقاً بعد استلام فاتورة شركة خالد عبدالله للتقييم، وإذا لم يتم إجراء الدفع في غضون ١٥ يوماً، تُفرض فائدة بواقع @ ___ % مقابل التأخير وتُصبح مستحقة وواجبة السداد مع الأتعاب.
- ج) (٢). طريقة السداد
- تُسدّد جميع الدفعات عن طريق التحويلات الإلكترونية للأموال أو من خلال شيك أو حوالة بريدية. ويُرجى ذكر تفاصيل الفواتير المحددة التي تم سداد قيمتها. تفاصيل الفاتورة

فاتورة مُوجّهة إلى	
(عنوان البريد الإلكتروني المُستخدم تسليم الفاتورة (يمكن إضافة أكثر من عنوان بريد إلكتروني واحد	
(عنوان تسليم الفاتورة الفعلي إذا لزم الأمر (غير ضروري في حال الفواتير الموقعة رقمياً	

د) (٢). معلومات جهة الاتصال

لقد حددنا على النحو المذكور أدناه الشخص المسؤول في شركة خالد عبدالله وأنتم كذلك قد حددتم الشخص المسؤول الذي يُفترض أن نتواصل معه بشأن هذه الخدمات.

التفاصيل	شركة خالد عبدالله للتقييم المحدودة	المحدودة
مدير التعاقد		
الفوترة وتحصيل الأتعاب		
شهادة مصدر الضريبة المقتطعة من المصدر		

مسؤولياتنا

سنقدم الخدمات (أو غيرها 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 مهنة التقييم إضافةً 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 المرسلة. ويجب العلم أيضاً أن أي إغفالات أو أخطاء أو تعديلات 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 خالد عبدالله فيما يتعلق بهذا التعاقد صالحةً ولا يجوز لكم الاعتماد عليها. لا تعتبر أي مشورة كتابية مقدمة من جانب شركة خالد عبدالله فيما يتعلق بهذا التعاقد صالحةً إلا إذا قدمها الشخص الموقع على هذه الاتفاقية نيابةً عن شركة خالد عبدالله 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 وفقاً لذلك. ويجب السعي دائماً للحصول على مشورة محددة بالإضافة لكافة المعلومات الجوهرية المقدمة إلينا فيما يخص أي صفقة محددة. ولا نقدم مشورتنا إلا تحقيقاً لغرض هذا التعاقد ونخلي مسؤوليتنا عن استخدامها لأي غرض آخر وفي سياق مختلف.

لا نخضع لأي التزام يحتتم 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 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 شركة خالد عبدالله وتصريحاتها فيما يتعلق بالخدمات. وتمثل فقرات إخلاء الذمة والتصريحات هذه جزءاً لا يتجزأ من أي مواد كتابية تشير إلى تقريرنا.

لا يمثل الرأي (الآراء) الواردة في التقرير سوى رأي (آراء) شركة خالد عبدالله 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 التعاقد أو خلالها. وقد نشير إلى اسم شركتكم أو علامتكم أو علامتكم التجارية أو شعاركم أو غير ذلك - كجزء من الوصف الواقعي المختصر للعمل المُنجز لصالحكم (مثل اللوحة الدعائية للصفحة وما إلى ذلك) - في بياناتنا ومقرحاتنا وكتيباتنا وأي مواد دعائية قد تُوجّه إلى عملاء محتملين أو أي جهات أخرى حسب احتياجنا.

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. وإذا كنتم تفضلون استخدام وسيلة بديلة، فيرجى التواصل مع [اسم الشريك الإداري] على <العنوان>

ونحن نتعهد بالنظر في أي شكاوى بدقة وعلى الفور وأن نبذل كل ما في وسعنا لنشرح الوضع لكم.

- أ) هوية المقيّم.
ب) تحديد هوية العميل أو العملاء.
ج) هوية المستخدمين المستهدفين.
د) الشركة أو حصتها التي تخضع للتقييم.
هـ) عملة التقييم.
و) الغرض من التقييم (لماذا).
ز) أساس أو أسس القيمة المستخدمة (أساس القيمة).
ح) تاريخ التقييم (متى).
ط) طبيعة ومدى حجم عمل المقيم والقيود المفروضة عليه.
ي) طبيعة ومصدر المعلومات التي يعتمد عليها المقيم.
ك) الافتراضات الخاصة أو الهامة في التقييم.
ل) نوع التقرير الذي يتم إعداده.
م) القيود على الاستخدام أو التوزيع أو النشر.
ن) إعداد التقييم وفقاً لمعايير التقييم الدولية وأن المقيم سيقوم بمدى ملاءمة جميع المدخلات الهامة.

تفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

شركة خالد عبدالله للتقييم

تم الاتفاق على:

شركة فهد محمد المحدودة

المفوض بالتوقيع:

26 الملحق (ي)

تحليل القوائم المالية - النسب الرئيسية

تحليل النشاط

يتعين على الشركة الاستثمار في كل من الأصول قصيرة الأجل (مثل المخزون والحسابات 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).

وكما 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 المشار 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.

نسب أنشطة (التشغيل) قصيرة الأجل

i. 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.

$$\text{معدل دوران المخزون} = \frac{\text{تكلفة البضائع المباعة}}{\text{متوسط المخزون}}$$
$$\text{فترة الاحتفاظ بالمخزون} = \frac{365}{\text{معدل دوران المخزون}}$$

ii. معدل دوران الذمم المدينة

يمكن حساب معدل دوران الحسابات المدينة ومتوسط عدد أيام تأخر دفع هذه الحسابات على النحو التالي:

$$\text{معدل دوران الذمم المدينة} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{متوسط الذمم المدينة}}$$

$$\text{عدد أيام الذمم المدينة المستحقة} = \frac{365}{\text{معدل دوران الذمم المدينة}}$$

تقيس هذه النسب مدى تأثير السياسات الائتمانية للشركة، وقد تشير زيادة نسبة معدل دوران إلى كفاءة تحصيل الشركة والجودة العالية لعملائها الذين يؤدون الديون دون تأخير. عند حساب معدل دوران الحسابات المدينة، يجب مراعاة عدم تضمين سوى الذمم المدينة التجارية مع استبعاد أي حسابات مدينة متعلقة بالأنشطة المالية والاستثمارية.

iii. 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.

$$\text{معدل دوران رأس المال العامل} = \text{المبيعات} / \text{متوسط رأس المال العامل}$$

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 حسابات دائنة تجارية. وينشأ عن بيع المخزون ذمم مدينة تُستخدم عند جمعها لسداد الذمم الدائنة التجارية، وهكذا تتكرر الدورة النقدية. ومن ثم فإن القدرة على تكرار هذه الدورة بشكل مستمر تعتمد على قدرة الشركة على إدراج 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 الحسابات 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.

دورة تحويل النقد

$$\text{دورة التشغيل النقدية} = \text{فترة الاحتفاظ بالذمم المدينة} + \text{فترة الاحتفاظ بالمخزون}$$

$$\text{دورة تدفق النقد} = \text{دورة التشغيل النقدية} - \text{أيام الدفع المستحقة}$$

$$\text{أيام الدفع المستحقة} = 360 / \text{معدل دوران الذمم الدائنة}$$

$$\text{معدل دوران الذمم الدائنة} = \text{إجمالي مشتريات المورد} / \text{متوسط الذمم الدائنة}$$

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 الحسابات 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.

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:

a. النقد وما في حكمه.

b. الأوراق المالية القابلة للتداول.

c. الذمم المدينة.

d. المخزونات.

e. النفقات المدفوعة مسبقاً.

بالإضافة إلى الفئات الثلاث التالية من الالتزامات المتداولة:

a. الديون قصيرة الأجل.

b. الحسابات الدائنة.

c. 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 المتأتمية من العمليات، في حين يمكن قياس التزامات الشركة النقدية من خلال التزاماتها الحالية أو التدفقات النقدية المتأتمية من العمليات.

تقارن النسب الثلاث الأولى المقرر توضيحها الإجراءات المختلفة للمستوى الحالي للموارد النقدية بمستوى الالتزامات الحالي. وتستخدم النسبة الحالية جميع الأصول المتداولة التي تتكون من المخزون والحسابات المدينة والموارد النقدية.

$$\begin{aligned} \text{نسبة التداول} &= \text{الأصول المتداولة} / \text{الالتزامات المتداولة} \\ \text{نسبة السيولة السريعة} &= (\text{النقد} + \text{الأوراق المالية القابلة للتحويل السريع إلى نقد} + \\ &\text{الذمم المدينة}) / \text{الالتزامات المتداولة} \end{aligned}$$

تعتبر النسبة السريعة متشابهة للنسبة الحالية، إلا أنها تستثني المخزون من الموارد النقدية، علماً 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.

$$\begin{aligned} \text{نسبة النقدية} &= (\text{النقد} + \text{الأوراق المالية القابلة للتحويل السريع إلى نقد}) / \text{الالتزامات} \\ &\text{المتداولة} \end{aligned}$$

النسبة النقدية هي الأكثر تحفظاً من بين مقاييس السيولة المذكورة كونها لا تتضمن سوى الأرصدة النقدية الفعلية وأرصدة النقد المعادل.

يفترض استخدام النسبة الحالية (أو السريعة) ضمناً أن الأصول المتداولة سيتم تحويلها إلى نقد في نهاية المطاف.

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.

تتناول نسبة التدفق النقدي من العمليات التشغيلية مسائل قابلية التحويل الفعلي إلى نقد بالنسبة للالتزامات 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 والحسابات المدينة) مع النفقات المقدرة اللازمة لتشغيل الشركة. وتوجد نماذج مختلفة لنسبة الوقاية، فضلًا عن وجود أساليب مختلفة لبلوغ النفقات المتوقعة. وتم تقديم النموذج الأساسي فقط في هذا الدليل.

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 سلبيًا على الربحية إذا انخفض الطلب. علاوةً على ذلك، يمكن أن تكون لأولوية مطالبات الفائدة والدين تأثير سلبي بالغ على الشركة، وذلك عند حلول الكوارث الاقتصادية. ويمكن أن يؤدي عدم بهذه الالتزامات إلى التعثر وربما الإفلاس.

تعهدات الدين

كثيرًا ما يفرض الدائنون على المدى الطويل قيودًا (تعهدات الدين) على قدرة الشركة المقترضة على تحمل ديون إضافية وكذلك على مدفوعات توزيعات الأرباح، وذلك لحماية مطالبتهم. وغالبًا 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 امتثال مستوياتها لمتطلبات تعهدات الديون. وكثيرًا ما تؤدي انتهاكات تعهدات الدين إلى حدوث "حالة تقصير" بموجب اتفاقيات القروض، الأمر الذي يجعل الدين مستحقًا 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. وكثيرًا ما تفرض هذه الإعفاءات ضمانات إضافية أو قيودًا على عمليات الشركة أو معدلات فائدة أعلى.

الرسملة ونسب المديونية

يكون 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

وقد يشمل تعريف الدين القصير الأجل الديون (التجارية) العاملة (الحسابات الدائنة والالتزامات المستحقة) وقد لا يشملها. والهدف من استثنائها هي أن الديون العاملة هي جزء من العمليات العادية للشركة، وبالتالي فهي لا تعكس قرارات التمويل الخارجي للشركة مقارنةً بتمويل الديون القصيرة الأجل. وعلى الرغم من ذلك، تجدر الإشارة إلى أن العديد من المقرضين يستخدمون تعريفًا للديون يشمل جميع الالتزامات.

تقيس نسب المديونية مخاطر الشركة، حيث يشير ارتفاع نسبة المديونية إلى أن الشركة معرضة للمخاطر. ومع ذلك، تلعب عوامل القطاع دورًا هامًا في تحديد مستوى مقبولاً للديون على مستوى القطاع وكذلك طبيعة الديون - سواء كانت قصيرة أم طويلة الأجل، ومتغيرة أم ثابتة - والحصة النسبية لأجل الاستحقاق المختلفة. فالصناعات القائمة على كثافة رأس المال غالبًا ما تكون لديها مستويات عالية من الديون اللازمة لتمويل الممتلكات والمصانع والمعدات. وعلاوة على ذلك، يجب أن تتطابق مدة الدين مع الأفق الاستثماري للأصول التي تم الاستحواذ عليها.

ليس من السهل تعريف الديون أو حقوق الملكية، فيجب عند إجراء الحوسبة وتحليل النسب أن يؤخذ في الاعتبار وجود عقود إيجار (سواء كانت رسملة أو مشغلة)، والصفقات التي لا يتم إدراجها في الميزانية العمومية مثل الالتزامات التعاقدية التي لم تُمنح الاعتراف المحاسبي، والضرائب المؤجلة، والأدوات المالية التي تتسم بخصائص الدين وحقوق الملكية، وأشكال مختلفة من تقنيات التمويل المبتكرة.

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. تُعرف 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 الواردتين 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 داخليًا مطلوبة أيضًا لأغراض الاستثمار بالإضافة إلى خدمة الديون، ولا تشمل نسبة (نسب) تغطية الفوائد 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 نسبيًا 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

ويقيس 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.

ويقيس 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.

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.

i. الهامش الإجمالي: يمثل النسبة المئوية لإجمالي إيرادات المبيعات التي تبقى للشركة بعد سدادها التكاليف المباشرة المرتبطة بإنتاج السلع والخدمات التي تباعها

نسبة التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية إلى الدين = التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية / إجمالي الدين

- ii. الهامش التشغيلي: يوفر معلومات عن ربحية الشركة من "أعمالها الأساسية" بصرف النظر عن:
- سياسة الاستثمار (مثل الإيرادات من الشركات التابعة أو المكاسب أو الخسائر الناشئة عن بيع الأصول)
 - سياسة التمويل (الفائدة المدفوعة)
 - الوضع الضريبي (إن وجد)

هامش الربح التشغيلي = إيرادات التشغيل / المبيعات

iii. هامش الربح: هو مقياس مستقل عن كل من الوضع التمويلي للشركة ووضعها الضريبي.

هامش الربح ما قبل الفوائد والضريبة = الأرباح قبل الفوائد والضرائب / 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. يُعرف العائد على أنه صافي الدخل قبل تكلفة التمويل ويتم احتسابه بإضافة تكلفة الفائدة (بعد الضريبة).

هامش الربح = صافي الدخل / المبيعات

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 الرفح 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

يمكن فهم العلاقة بين العائد على الأصول والعائد على حقوق المساهمين في ضوء علاقة الشركة بدائنها ومساهميها. يوفر الدائون 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 الممتازة).

النسب: تحليل متكامل

تستخدم 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:

i. العلاقات الاقتصادية: يشكل الاقتصاد الأساسي لأي شركة بنود القوائم المالية مترابطة. فعلى سبيل المثال، ترتبط المبيعات المرتفعة عموماً بزيادة الاستثمار في عناصر رأس المال العامل مثل الذمم المدينة والمخزون. ستكون النسب التي تشكل هذه العناصر المختلفة مترابطة.

ii. 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 نسبًا أخرى أمثلاً مماثلة لأنماط عناصرها مع مرور الوقت.

iii. النسب المكونة من نسب أخرى: ترتبط بعض النسب بنسب أخرى من مختلف الفئات. فعلى 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 آثارًا 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:

a. الشركات في نفس القطاع

b. نفس الشركة مع مرور الوقت

c. شركات 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. ويمكن 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 التغيرات 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. ويتميز 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 للمساهم العادي.

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 رسميًا 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 فوائد 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 أيضًا 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 داخليًا. 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.

$$\text{معدل الربحية} = (\text{صافي الدخل} / \text{الربح قبل الضرائب}) \times (\text{الربح قبل الضرائب} / \text{الربح قبل الفوائد والضرائب}) \times (\text{الربح قبل الفوائد والضرائب} / \text{المبيعات})$$

27 الملحق (ك)

مؤذج تقرير التقييم

قائمة المحتويات

ملخص التقييم

٨. المعلومات الأساسية عن التعاقد (هوية العميل ومعلومات عن الأصل محل التقييم)
٩. مصدر المعلومات (معلومات حسب قواعد بيانات الإدارة، وقواعد البيانات الخاصة، وقواعد البيانات العامة)
١٠. نتائج التقييم (نظرة موجزة عن تحليل التقييم ونتائجه وما إلى ذلك)
١١. مسائل مهمة (العوامل أو الافتراضات الرئيسية التي تقدمها الإدارة
- ١٢ قائمة الشروط المحددة
١٣. بيان الشروط المحددة (تمثيل المقيم، ومدى الالتزامات، وما إلى ذلك)
- ١٥ معلومات أساسية
١٦. نظرة عامة على المعاملة (إذا كان التقييم مطلوباً لصفحة فعلية أو مقترحة)
١٧. لمحة عن العمل (تفاصيل حول عمليات الأصل محل التقييم)
١٨. المعلومات المالية (البيانات المالية السابقة وما إلى ذلك)

تحليل التقييم

٢٠. ملخص القيم (القيم المحققة من خلال طرق تقييم مختلفة، وما إلى ذلك)
٢٢. الافتراضات (المستخدمة من جانب المقيم للتوصل إلى الاستنتاج، وسد الفجوات في المعلومات)
١١. البيانات المالية المتوقعة (المقدمة من الإدارة أو المعدة من جانب المقيم، إذا لزم الأمر)
١٢. تحليل التقييم (طرق التقييم التي تم تنفيذها)
١٣. معدل الخصم

الملحق (١): أعمال التقييم

[التاريخ]

[اسم العميل ولقبه]

[عنوان العميل]

السيد المحترم [الاسم]:

تقييم شركة فهد محمد

مقدمة

وفقاً لخطاب التعاقد بين شركة فهد محمد (المُشار إليها فيما بعد بالضمير "أنتم" أو "العميل" أو "الشركة" أو "فهد محمد") و شركة خالد عبدالله (المشار إليها فيما بعد بضمير المخاطب "نحن" أو "خالد عبدالله")، فقد أجرينا تحليلاً لتقييم القيمة السوقية كما في ٣١ ديسمبر ٢٠١٩ لشركة فهد محمد. تمثل هدف تقييمنا في تقديم توصيات لشركة فهد محمد فيما يتعلق بالبيع المقترح لحصصها في مصنعها إلى أطراف أخرى. نتفهم أن الشركة ستقتصر على استخدام توصيتنا في هذا الغرض. يستند التقييم الوارد في التقرير فقط على المعلومات المقدمة لنا من قبل إدارة الشركة. ولم نقوم 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.

٢٨,١ تعريف القيمة السوقية

لأغراض هذا التحليل، تم تعريف القيمة السوقية وفق معايير التقييم الدولية على النحو التالي: «المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار.»

٢٨,٢ قائمة الشروط والافتراضات المحددة

يتوقف تقييمنا على الشروط والافتراضات التقييمية التالية:

١. ستحقق الشركة أهدافها من حيث الاستفادة من القدرات الإنتاجية وسعر البيع لكل وحدة متزايدة وصافي الربح خلال فترة التوقع.
٢. لا تهدف القيمة الموصى بها الواردة سوى لتمثيل قيمة الشركة كما في تاريخ التقييم. وقد ينتج عن التغييرات اللاحقة في ظروف السوق تقييم مختلف جوهرياً عما تم تقديره.
٣. ثمة اعتقاد بأن المعلومات التي تقدمها لنا الشركة، والتي تشكل أساساً لتقييمنا الموصى بها، تتسم بالموثوقية بيد أنها لم تخضع للتحقق بشكل مستقل ما لم يُذكر خلاف ذلك.
٤. تستند المعلومات المالية المحتملة المقدمة لنا إلى توقعات بيانات تنافسية واقتصادية حيث أنها قد تؤثر على عمليات الشركة المستقبلية. نتفهم 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.

٦. يفترض تقريرنا أن للشركة حقوق ملكية غير مقيدة لجميع الأصول ما لم يُذكر غير ذلك.
٧. يفترض تقريرنا أن الشركة تلتزم تمامًا بالقوانين واللوائح المحلية، ما لم يُنص على خلاف ذلك، وأنه سيتم إدارتها بطريقة مختصة ومسؤولة.
٨. 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.
٩. 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.

٢٨,٣ تقييم المنشأة الاقتصادية

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 أسلوب الدخل والتكلفة لتقييم الأعمال التي لا يتم تداولها بشكل عام.

٢٨,٤ ملخص التقييم

١. لقد أوضحنا أيضًا صافي قيمة الأصول المعدلة لشركة فهد محمد في ٣١ ديسمبر ٢٠١٩ لأغراض المقارنة مع مراعاة حقيقة أن الشركة لديها قاعدة أصول ثابتة كبيرة. ويمكن تطبيق صافي قيمة الأصول المعدلة عندما تُؤفّر طريقة التدفقات النقدية المخصومة قيم أعلى من صافي قيمة الأصول المعدلة.

صافي قيمة الأصول	التدفق النقدي المخصوم	ريال سعودي (مليون)
١١٨,٧	١٢٩,٨	التقييم
-	١٠	الأصول الزائدة عن الحاجة
١١٨,٧	١٣٩,٨	القيمة الإرشادية

بناءً على تحليلنا، بلغت القيمة السوقية لحصة حقوق ملكية نسبتها ١٠٪ تخص شركة فهد محمد كما في ٣١ ديسمبر ٢٠١٩ ما بين ١١٨,٧ مليون ريال سعودي و١٣٩,٨ مليون ريال سعودي. يخضع هذا التقرير لبيان افتراضات وشروط التقييم الواردة في القسم ٤ من هذا التقرير. تفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

شركة خالد عبدالله للتقييم

تم الاتفاق على:

شركة فهد محمد المحدودة

المفوض بالتوقيع:

[التاريخ]

[اسم العميل ولقبه]

[عنوان العميل]

الأستاذ [الاسم]:

لقد أتمنا عملنا المكلفين به [أو مرحلة التعاقد] من أجل [اذكر الهدف من تكليفنا المتكامل الكلي أو اختصاصنا الفردي] بموجب الاتفاقية، الموقع بتاريخ _____، بين [الاسم القانوني شركة خالد عبدالله كأحد أطراف هذه الاتفاقية] ("نحن" أو شركة "خالد عبدالله") 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 وتعدّر شرحها، ولكنها تحمل المعنى الموضح قرين كل منها في الاتفاقية.

[أضف المزيد من المعلومات في الموضوع المحدد حسب الحاجة لتقديم سياق موجز يُشير إلى فهم أهداف العميل واحتياجاته]

نطاق عملنا حتى تاريخه [تعدّل الصياغة بحسب الحاجة]

[يلخص هذا القسم نطاق العمل المنجز وأي استثناءات أو قيود جوهرية. يرد في هذه الوثيقة شرح مبسط للأنشطة ذات الصلة غير المدرجة في النطاق -حسب الحاجة- لتحديد حدود العمل. كما توضح هذه الوثيقة أيضًا وصف لطبيعة ونطاق الإجراءات المتخذة. احرص على توثيق 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 وخلال الفترة [أدرج تاريخ البدء والانهاء] -الخدمات المدرجة [أدرج وصفًا موجزًا لطبيعة العمل المُنجَز بشكل عام والفترة الزمنية المشمولة]. بالإضافة إلى إدراج نطاق عملنا [أدرج هنا الإجراءات المتخذة المعتمدة حسب نطاق العمل أو قم 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 بنتائج (نواتج) العمل كتابيًا أو وصف الأدوات والنماذج والتقارير المرحلية والبيانات والجداول الزمنية والمعلومات وما إلى ذلك، والتي أُعدت خصيصًا فيما يتعلق بالتعاقد 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 تعاقد 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. 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 التعاقد [إضافة المزيد من التخصيص حسب الحاجة]. إذا كان لديكم أي استفسارات أخرى، يرجى الاتصال بالمُقيّم على [أدخل رقم الهاتف].

تفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

[شركة خالد عبدالله المحدودة]

30 الملحق (ن)

نموذج قائمة مرجعية لإنجاز المهمة

العميل:

اسم المهمة:

أ. يُوقَّعه فريق العمل

نؤكّد ما يلي:

1. اتباع الإجراءات المتعلقة بقبول العميل أو التعاقد، وتضارب المصالح.
2. تم اتباع إجراءات قبول العميل / المشاركة وتعارض المصالح
3. تمت مشاركة قائمة مرجعية للمعلومات التفصيلية مع العميل في بداية المشاركة ثم المتابعة لاحقاً. الإشارة إلى المعلومات المطلوبة والتي لم يقدمها العميل في المنجزات المتعلقة بالعميل.
4. بذل ما في الوسع للحصول على رؤى وأفكار مناسبة في هذا المجال.
5. توثيق جميع المحادثات الهاتفية والاجتماعات (مما في ذلك البيانات) بشكل كاف فضلاً عن مراعاتها في التقييم.
6. توضيح أو مناقشة أي مخاوف أو توضيحات أثناء سير العمل مع مدير التعاقد.
7. مراجعة جميع منجزات العميل بما في ذلك أعمال التقييم.
8. فحص جميع المخاوف والإشارات المرجعية في التقرير.
9. تلقي أحدث حسابات المدققة المتعلقة بالأصل محل التقييم واطلعنا على التقرير السنوي كما اطلعنا المدير على المعلومات الرئيسية التي تؤثر على التقييم.
10. التحقق من حساب المضاعفات للتصحيح.
11. تجميع ملف التحكم واستكمال القائمة المرجعية.
12. مراعاة جميع المعلومات التي أرسلها العميل بشكل مناسب بغرض تحليل التقييم أو مناقشتها مع مدير التعاقد.
13. إعداد منجزات بأفضل ما في وسعنا وبما تستحق من عناية.
14. ضمان إدراج جميع تعليقات المراجعة التي أبدتها الشريك بشأن أعمال التقييم والتقرير.

اسم عضو الفريق	المنصب	التوقيع

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). يستخدم هذا الخطاب في حالات التعاقد لمهام جانبية

خاص وسري

[التاريخ]

[الجهة المرسل إليها (الطرف الآخر)]

السيد المحترم

تقرير بشأن [الهدف]

طوب 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 كلٍ 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 مستويات 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 خالد عبدالله (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 خالد عبدالله 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.

٣. تتحمل وحدك بالكامل أي مسؤولية تتعلق باستخدامك للتقرير [أو المعلومات].

عدم تقديم أي نسخ من التقرير [أو تفاصيل متعلقة بالمعلومات] دون الحصول على موافقة خطية مسبقة، إلى أي طرف (١) 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 (٢) 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.

٥. دون المساس بالحقوق والصلاحيات الأخرى التي قد تتمتع بها شركة خالد عبدالله، ينبغي لك -وفقاً للحد المسموح به بموجب القانون- التصرف بحسنة نية وتعويض شركة خالد عبدالله على الفور عن أي تكاليف أو نفقاتها (منها على سبيل المثال وليس الحصر أتعاب المحاماة ومواعيد عمل موظفي شركة خالد عبدالله) تكبدها أو تحملتها شركة خالد عبدالله مما في ذلك شركاتها التابعة وشركائها وموظفيها وممثلاتها بموجب إخطار صريح من شركة خالد عبدالله في أي وقت فيما يتعلق بأي دعاوي يرفعها طرف آخر والدعاوي التي حُددت بشكل نهائي على أنها ناتجة عن أو تتعلق باطلاعك على التقرير.

٦. في حال حصولنا على مساعدة من أي عضو آخر في الشبكة العالمية لشركات خالد عبدالله في إعداد التقرير أو قدم لنا معلومات (يشار إلى كل منهم على حدة "شركة خالد عبدالله")، 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 حسب "الاختصاص القضائي".

سنكون ممتنين لو تكرمتم بتوقيع نسخة من هذا الخطاب في الموضوع المشار إليه وإرساله إلينا في أقرب وقت ممكن. خالص التحية،

[]

المنصب

شركة خالد عبدالله للتقييم المحدودة

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]

الملاحظات

