

مقدمة في تخصيص سعر الشراء

أكتوبر 2025

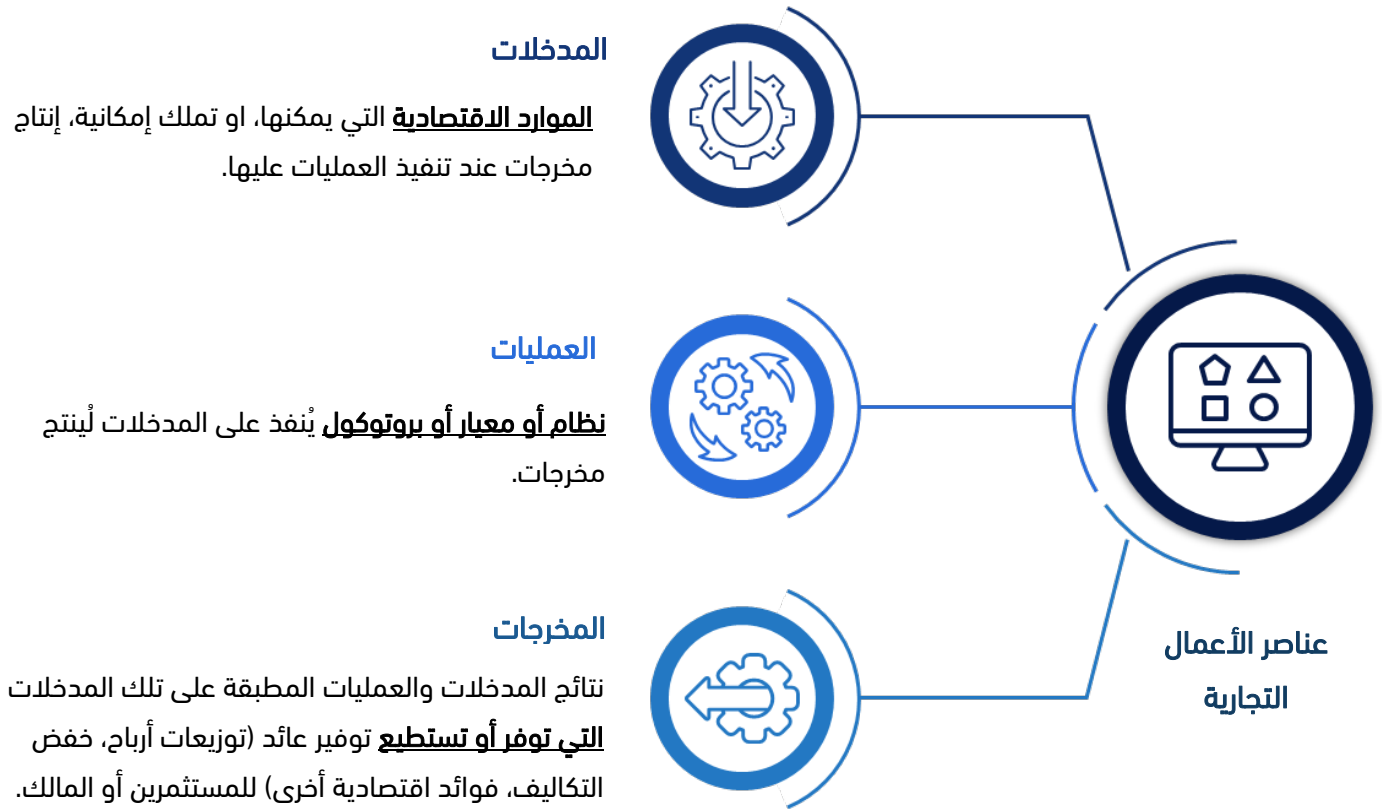


نظرة عامة على تخصيص سعر الشراء

يشير تخصيص سعر الشراء (Purchase Price Allocation) إلى عملية تخصيص سعر الشراء المدفوع في عملية الاستحواذ على الأعمال إلى الأصول الملموسة وغير الملموسة القابلة للتحديد التي تم الاستحواذ عليها والالتزامات المفترضة، والشهرة التجارية الناتجة عن عملية الشراء، بناءً على قيمتها العادلة في تاريخ الاستحواذ (الذي يكون عادةً تاريخ الإقضاء وفقاً لاتفاقيات الشراء/نقل الأعمال).

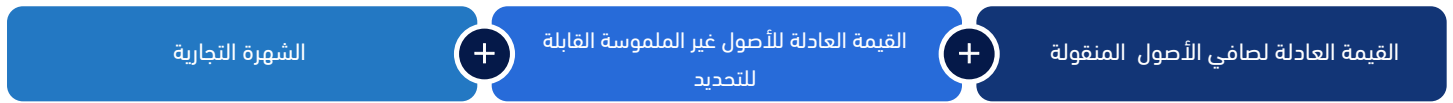
ما هي عناصر الاستحواذ التجاري؟

لكي تُعتبر الصفقة استحواذًا تجاريًا، يجب أن تكون مجموعة الأصول المستحوذ عليها والمفترض استلامها ضمن كيان تجاري. ولكي يُعتبر الكيان تجاريًا، يجب أن تتضمن مجموعة الأنشطة والأصول المدخلات والعمليات القادرة على إنتاج المخرجات.



ما هي الشهرة التجارية وآلية احتسابها؟

الشهرة التجارية = سعر الشراء - القيمة العادلة الصافية للأصول / المطلوبات



ما يؤخذ به عند الشراء

مثال:

- في حال أن شركة كولا قررت الاستحواذ على شركة مرطبات وهي شركة مشروبات ناجحة صغيرة الحجم معروفة بمشروبات الطاقة المبتكرة. تدفع شركة كولا 500 مليون دولار للاستحواذ على شركة المرطبات.
1. في مثل هذه الحالة، يصبح المبلغ الذي تدفعه شركة كولا مقابل الاستحواذ على شركة المرطبات هو 500 مليون دولار هو سعر الشراء.
 2. كانت لدى شركة المرطبات أصول ملموسة (الممتلكات والمنشآت والمعدات) تم الاستحواذ عليها وتقييمها بالقيمة العادلة بمبلغ 100 مليون دولار. بالإضافة إلى ذلك، تم تقييم المخزون بالقيمة العادلة بمبلغ 20 مليون دولار.
 3. أفترض بعض الالتزامات بقيمتها العادلة. وقد شملت هذه الالتزامات حسابات مستحقة الدفع والتزامات أخرى قصيرة الأجل بقيمة 30 مليون دولار أمريكي، وديون طويلة الأجل بقيمة 40 مليون دولار أمريكي.
 4. كجزء من عملية تخصيص سعر الشراء (PPA)، تم تحديد والاعتراف بالموارد غير الملموسة التالية:
 - أ. **العلامات التجارية والأسماء التجارية:** تمتلك شركة المرطبات علامة تجارية قوية في سوق مشروبات الطاقة تقدر قيمتها بـ 50 مليون دولار.
 - ب. **علاقات العملاء:** كوّنت شركة المرطبات من تكوين علاقات طويلة الأمد مع تجار التجزئة والموزعين بقيمة 60 مليون دولار.
 - ج. **براءات الاختراع والتكنولوجيا:** تملك شركة المرطبات براءات اختراع لتركيبات وعمليات إنتاج فريدة تقدر قيمتها بـ 40 مليون دولار.
 - د. **اتفاقيات عدم المنافسة:** يتفق مؤسسو شركة المرطبات على عدم التنافس مع شركة الكولا لفترة محددة، تقدر قيمتها بـ 10 مليون دولار.
 5. وعليه، فإن القيمة العادلة للأصول الصافية القابلة للتحديد هي قيمة الأصول الملموسة = القيمة العادلة للأصول الملموسة (+) القيمة العادلة للأصول غير الملموسة المحددة (-) القيمة العادلة للالتزامات المفترضة أي $210 = (40+30) - (10+40+60+50+20+100)$ مليون دولار
 6. لذلك، الشهرة التجارية = سعر الشراء - القيمة العادلة للأصول الصافية القابلة للتحديد أي: 500 مليون دولار - 210 مليون دولار = 290 مليون دولار
- وسوف نناقش بإيجاز الأصول غير الملموسة المذكورة أعلاه في الأقسام التالية.

فهم الأصول غير الملموسة

الأصل غير الملموس هو أصل غير مادي وغير نقدي يتمتع بقيمة بسبب خصائصه الفكرية أو القانونية، ما يساهم في إيرادات الشركة وميزتها التنافسية. على عكس الأصول الملموسة مثل الآلات أو المباني، تفتقر الأصول غير الملموسة إلى كونها شيء ملموس لكنها ضرورية لعمليات الشركة وإرساء مكانة ذات قيمة. ومع ذلك، لا تُسجل جميع الأصول غير الملموسة في دفاتر الحسابات، بل لا يُعترف إلا بتلك الأصول غير الملموسة التي يمكن تحديدها والتي يمكن التحقق من أن:

- الإيرادات/الأرباح المحتملة المستقبلية ستندفق إلى الكيان بسبب هذه الأصول غير الملموسة.
- قياس تكلفة هذه الأصول غير الملموسة ممكن بطريقة معقولة.

تنطبق هذه المتطلبات بغض النظر عما إذا كان الأصل غير الملموس قد تم الحصول عليه من مصدر خارجي أو أنشأته الشركة المراد الاستحواذ عليها. وعلاوة على ذلك، يُعتبر الأصل غير الملموس **قابلًا للتحديد عندما:**

- يمكن فصله وبيعه، أو نقله، أو ترخيصه، أو تأجيره، أو تبادله بشكل مستقل أو مع عقد ذي صلة، أو
- يأتي من حقوق قانونية أو تعاقدية، حتى وإن لم تكن تلك الحقوق قابلة للنقل أو الفصل عن الشركة أو الحقوق والالتزامات الأخرى.



- إذا كان العنصر غير الملموس لا يفي بكل من التعريف والمعايير اللازمة للاعتراف به كأصل غير ملموس، فيجب الاعتراف بالمصاريف على هذا العنصر كمصاريف عند تكبدها.

أبرز الفئات للأصول غير الملموسة القابلة للتحديد

يمكن تصنيف الأصول غير الملموسة القابلة للتحديد إلى فئات مختلفة اعتمادًا على طبيعة هذه الأصول:

مرتبطة بالتسويق

- العلامات التجارية
- الأسماء التجارية
- علامات الخدمة
- علامات التصديق
- الشكل التجاري
- نطاقات الإنترنت
- اتفاقيات عدم التنافس

مرتبطة بالعملاء

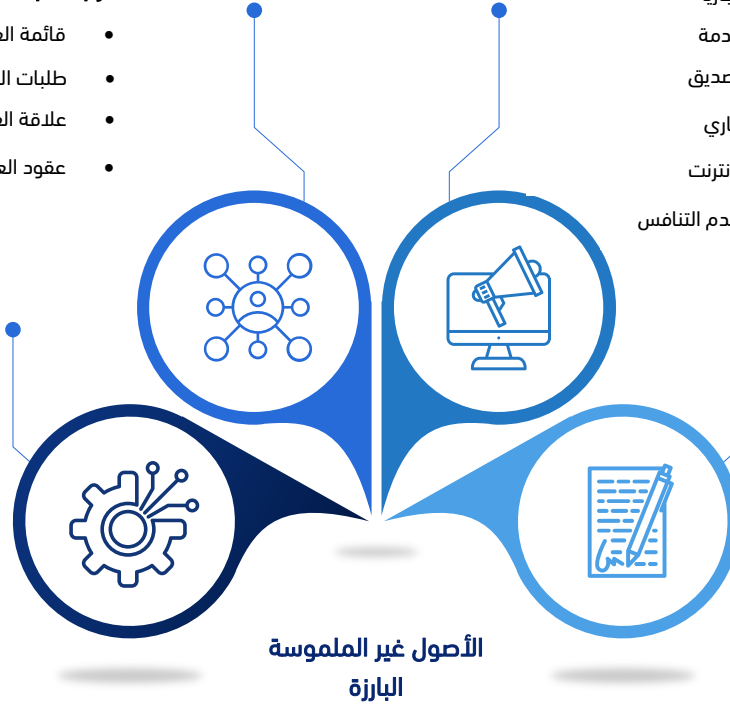
- قائمة العملاء
- طلبات العملاء المتراكمة
- علاقة العملاء
- عقود العملاء

مبنية على العقود

- اتفاقيات الترخيص
- اتفاقيات حقوق الامتياز
- عقود الإعلان
- عقود البناء
- عقود التوريد
- عقود الإيجار
- اتفاقيات الامتياز التجاري
- اتفاقيات التمويل

مبنية على التكنولوجيا

- التكنولوجيا المسجلة ببراءة
- التكنولوجيا غير المسجلة
- براءة اختراع
- الأسرار التجارية
- البحث والتطوير القائم على الملكية الفكرية
- البرمجيات



هي أصول تنشأ من الابتكارات التكنولوجية وحقوق استخدام أو إنتاج التكنولوجيا. مثل الآتي:

- **براءات الاختراع:** هي حقوق حصريّة للاختراعات، تتيح لحاملها استبعاد الآخرين من تصنيع أو استخدام أو بيع الاختراع. على سبيل المثال، براءات اختراع الأدوية تعتبر قيمة للغاية بسبب حصريتها وإمكاناتها في السوق.
- **الأسرار التجارية:** هي معلومات تجارية سرية تمنح ميزة تنافسية، مثل عمليات التصنيع أو الوصفات المملوكة للشركة.
- **البرمجيات وقواعد البيانات:** هي برامج الكمبيوتر المملوكة المستخدمة في العمليات أو المبيعة كمنتجات. على سبيل المثال، البرمجيات التي تطورها الشركة داخلياً لإدارة علاقات العملاء.



**الأصول غير الملموسة
القائمة على
التكنولوجيا/الابتكار**

تنشأ هذه الأصول من العلاقات مع العملاء وتوفر منافع اقتصادية من خلال الأعمال المتكررة أو الاتفاقيات التعاقدية مثل الآتي:

- **قوائم العملاء:** هي قواعد بيانات تحتوي على معلومات تفصيلية عن العملاء.
- **الطلبات أو الأعمال المتراكمة:** وهي العقود الموقعة أو أوامر الشراء من العملاء التي لم تُنفذ بعد ولكن تشير إلى إيرادات مستقبلية.
- **العلاقات مع العملاء:** هي علاقات الشركة بعملائها، حيث يمكن لهذه العلاقات أن توفر منافع اقتصادية للشركة المستحوذة من خلال الأعمال المتكررة وولاء العملاء.
- **عقود العملاء:** هي مجموعة فرعية من العلاقات مع العملاء وتتمثل في الاتفاقيات طويلة الأجل المُلزمة مع العملاء، مثل عقود الخدمات أو اتفاقيات الاشتراك.



الأصول غير الملموسة المتعلقة بالعملاء

هي الأصول المُستخدمة أساساً لتسويق أو الترويج للمنتجات والخدمات. مثل الآتي:

- **العلامات التجارية والأسماء التجارية وعلامات الخدمة:** هي التي يتعرف عليها المستهلكون وتوفر ميزة تنافسية. على سبيل المثال، اسم العلامة التجارية "كوكا كولا" يحمل قيمة كبيرة بسبب شهرته العالمية وولاء العملاء له.
- **الشكل التجاري:** هو العناصر البصرية الفريدة للمنتج أو تغليفه المحمية قانونيًا. على سبيل المثال: الشكل والتصميم المميز لتغليف شوكولاتة توبليرون.
- **نطاقات الويب (اسم الموقع الإلكتروني):** هي عناوين الويب القيمة، حيث تقوم بجذب حركة مرور كبيرة. على سبيل المثال، "www.amazon.com" له قيمة جوهرية بسبب قاعدة عملائه الراسخة وحضوره الإلكتروني.



الأصول غير الملموسة المتعلقة بالتسويق

هي الأصول التي تنشأ من الاتفاقيات التعاقدية، وتوفر منافع اقتصادية من خلال الحقوق الممنوحة بموجب هذه العقود مثل الآتي:

- **اتفاقيات الترخيص:** هي حقوق لاستخدام براءات الاختراع أو التكنولوجيا أو الأسماء التجارية. على سبيل المثال: اتفاقية ترخيص لإنتاج وبيع بضائع باسم شخصية مشهورة.
- **اتفاقيات الامتياز:** هي حقوق تُمنح لتشغيل نشاط تجاري باستخدام العلامة التجارية ونموذج الأعمال الخاص بصاحب الامتياز. على سبيل المثال، حقوق تشغيل امتياز ماكدونالدز.
- **اتفاقيات الإيجار:** هي حقوق لاستخدام الممتلكات أو المعدات بموجب عقود الإيجار يتم تقييمها بناءً على شروط الإيجار والأسعار السائدة في السوق للإيجارات المماثلة.
- **تصاريح البناء:** هي حقوق قيمة تُمنح للبناء على موقع معين، خصوصًا في التطوير العقاري. إذا أُبرمت أي اتفاقيات بشروط تكون أكثر ملاءمة (أو أقل ملاءمة) بشكل ملحوظ من تلك المتاحة في السوق العامة للكيان المستحوذ، فيجب تحديد الأصل (الالتزام) الغير ملموس المنفصل والاعتراف به.



الأصول غير الملموسة القائمة على العقود

الأصول غير الملموسة الشائعة في التقييم

يوضح الجدول التالي بعض الأصول غير الملموسة الشائعة في التقييم وبعض العوامل التي قد تحتاج إلى النظر فيها عند تقييمها.

العناوين	التفاصيل
الأصول غير الملموسة	علاقات العملاء الحالية
المنهجيات شائعة الاستخدام	1. طريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات (Multiple Period Excess Earnings Method) 2. طريقة مع وبدون (أو طريقة الدخل الإضافي)
الاعتبارات الرئيسية	1. إذا كانت علاقات العملاء تعتبر أهم أصل غير ملموس في الصفقة، فمن الأفضل استخدام طريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات (MPEEM). ومع ذلك، إذا كانت هناك أصول غير ملموسة متعددة أساسية في الصفقة فيقتصر حصر تطبيقك لـ (MPEEM) على الأصل غير الملموس الأكثر أهمية لتجنب الوقوع في حلقة مفرغة (Circular References) من تكرار حساب تكلفة الأصول المساهمة. في هذه الحالات، يمكن أن تكون طريقة "مع وبدون" بديلاً مناسباً لتقييم علاقات العملاء. 2. يجب حساب الإيرادات من علاقات العملاء الحالية بعد خصم نسبة التآكل، والتي ينبغي أن تأخذ في الاعتبار كلاً من انكماش الإيرادات (أي انخفاض الإيرادات من العملاء المستمرين) وفقدان الإيرادات بسبب فقدان العملاء. 3. يجب أن يعكس صافي الإيرادات أي تغييرات متوقعة في السعر أو الحجم العام من هؤلاء العملاء الحاليين، غير المشمولة في حساب معدل التآكل. بالإضافة إلى ذلك، يجب تضمين قيمة أي عمليات بيع إضافية أو بيع متبادل من قبل الشركة المراد الإستحواذ عليها والتي شكلت أساس سعر الصفقة الإجمالي. ومع ذلك، يجب النظر فقط في عمليات البيع الإضافية والبيع المتبادل المتاحة لأي مشارك عام في السوق كمشتري.
الأصول غير الملموسة	العلامات التجارية، الأسماء التجارية، أسماء العلامات التجارية
المنهجيات شائعة الاستخدام	طريقة الإعفاء من الامتياز التجاري.
الاعتبارات الرئيسية	1. يمكن جمع معدلات الامتياز التجاري على العلامات التجارية والأسماء التجارية بشكل موثوق من قواعد البيانات مثل KtMine و RoyaltyStats ، وغيره. ومع ذلك، يجب توخي الحذر في تحديد الصناعة ذات الصلة واتفاقيات الامتياز التجاري. في حال أن الشركة المُستهدفة تعمل في قطاع مختص، يجب النظر في الصناعة ذات الصلة على مستوى أوسع. 2. أثناء فحص معدل الامتياز التجاري المعياري، يجب أن تكون مدركاً لكيفية احتساب ذلك المعدل، حيث يمكن لمعدل الامتياز التجاري المستند إلى إجمالي الإيرادات أن يختلف عن المعدل المستند إلى صافي الإيرادات. علاوة على ذلك، عندما تكون معدلات الامتياز التجاري هذه مبنية على مقاييس تعتمد على الإيرادات، يجب التحقق من توافق سياسة الاعتراف بالإيرادات مع تلك الخاصة بالشركة المُستهدفة. 3. في حال عدم وجود معايير مناسبة لمعدلات الامتياز التجاري، يمكن حينها تطبيق "القاعدة العامة". هنا، يتم اعتبار 25% من الأرباح كمؤشر لمدفوعات الامتياز التجاري. عادةً يشار إلى "الأرباح" بالأرباح قبل الفوائد والضرائب (EBIT).

العناوين	التفاصيل
الأصول غير الملموسة	البرمجيات
المنهجيات شائعة الاستخدام	1. طريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات (MPEEM) 2. طريقة الإعفاء من الامتياز التجاري 3. طريقة تكلفة الاستبدال
الاعتبارات الرئيسية	1. إذا كانت البرمجيات الخاصة بالشركة المستهدفة هي التي تم اعتبارها الأصل الرئيسي غير الملموس و الدافع وراء الصفقة، فإن طريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات (MPEEM) هي الأنسب لتقييمها. 2. يجب تحديد قيمة البرمجيات على أساس حالتها الحالية. ومع ذلك، إذا لم يكن بالإمكان تحقيق الإيرادات حتى يتم إجراء تحديثات معينة على البرمجيات، يجب أخذ تكلفة هذه التحديثات وتأجيل الإيرادات المتوقعة في الاعتبار بشكل مناسب. 3. يجب أن يتم النظر بشكل مناسب في فقدان الإيرادات بسبب التقادم، حيث يمكن للمقيّم الاعتماد على مدخلات الإدارة لفهم العمر الإجمالي للبرمجيات وللوصول إلى معدلات التقادم المناسبة، ويمكن استخدام أدوات إحصائية مثل اشتقاق توزيع تكرار الاقتباس (Derivation of Citation Frequency Distribution) لدعم حسابات عامل التقادم. 4. عندما تكون البرمجيات اعتباراً ثانوياً في الصفقة بشكل عام، يمكن استخدام منهجيات تقييم أخرى مثل طريقة الإعفاء من الامتياز التجاري وطريقة تكلفة الاستبدال. 5. تنطبق جميع الاعتبارات الرئيسية المذكورة للأصول غير الملموسة في الأقسام السابقة، المتعلقة بالفحص المستند إلى معدلات الامتياز التجاري، والتوكيلات، ومكونات العوائد (Return-on and return-off) على البرمجيات أيضاً. 6. عندما تكون البرمجيات في مراحلها الأولية من التطوير ولا يمكن تقدير الإيرادات من هذه البرمجيات باعتمادية، يمكن تطبيق طريقة تكلفة الاستبدال. بموجب هذه الطريقة، يجب أخذ جميع التكاليف التاريخية المرتبطة التي أوصلت البرمجيات إلى حالتها الحالية في الاعتبار. يجب أن تعكس هذه التكاليف مستويات السوق، بما في ذلك أي استثمارات عينية، مثل الرواتب المفقودة لمهندسي البرمجيات الرئيسيين والقيمة العادلة النسبية لأسهم خيارات الموظفين المقدمة لهؤلاء الموظفين. ومع ذلك، يجب توخي الحذر لاستبعاد أي أجزاء من هذه النفقات التي قد تُعامل كتكاليف غارقة.
الأصول غير الملموسة	اتفاقيات عدم المنافسة
المنهجيات شائعة الاستخدام	طريقة مع وبدون (أو طريقة الدخل الإضافي)
الاعتبارات الرئيسية	1. يتم تقييم مدة اتفاقيات عدم المنافسة من اتفاقية شراء الأسهم/نقل الأعمال. أما إذا كانت الاتفاقيات تنطبق على بائعين متعددين بمدد مختلفة، يمكن استخدام متوسط هذه المدد.

العناوين	التفاصيل
	2. في الحالات التي تكون فيها مدة هذه الأصول غير الملموسة قصيرة، مثل كون الاتفاقيات محدودة فقط لعدد قليل من الأفراد، قد تكون القيمة الناتجة عن هذه الأصول غير الملموسة غير مهمة للصفحة الإجمالية. بناءً على ذلك، قد يختار المقيّم تجاهل تقييمها المستقل، ودمج قيمة هذه الترتيبات مع قيمة الشهرة. 3. يتم تقييم العلاقات الشخصية لهؤلاء البائعين مع كبار عملاء الشركة المستهدفة وتحديد مدى تأثير المنافسة من هؤلاء الأفراد الرئيسيين على الإيرادات من العملاء الحاليين وبناءً على ذلك، يتم تقييم الخسارة المحتملة في الإيرادات من العملاء الحاليين والجدد. 4. يتم تحليل الزيادة في التكاليف بسبب فقدان الخبرة الناتجة عن المنافسة مع الموظفين الرئيسيين. ومع ذلك، يجب استبعاد تكاليف الرواتب وغيرها من المزايا المتعلقة بهؤلاء الموظفين الرئيسيين. 5. من المهم تقدير احتمالية المنافسة، حيث أنه إذا تم الاحتفاظ بأي من هؤلاء الموظفين الرئيسيين كموظفين بعد الاستحواذ، فإن احتمال المنافسة من هؤلاء الموظفين تنخفض بشكل كبير.
الأصول غير الملموسة	القوى العاملة المجمعة
المنهجيات شائعة الاستخدام	طريقة تكلفة الاستبدال
الاعتبارات الرئيسية	1. يتضمن تقييم القوى العاملة المجمعة عادةً النظر في نفقات التوظيف، وتكلفة التدريب، والخسارة بسبب عدم الكفاءة حتى يصل الموظفون إلى إنتاجية 100%. 2. تتراوح القيمة الإجمالية للقوى العاملة المجمعة عادة ما بين 15-20% من إجمالي نفقات مستحقات الموظفين. 3. في بعض الحالات، قد تقوم الشركة المستهدفة بالاستعانة بمصادر خارجية لتعيين جزء من قوتها العاملة على أساس مكافئ للدوام الكامل (FTE) إلى وكالات أو محترفين خارجيين. يمكن للمقيّم أن يدرج هؤلاء الموظفين المتعاقدين في حساب القوة العاملة المجمعة، مع مراعاة الوقت والجهد الذي ستنفقه الشركة المستهدفة لجمع قوة عاملة كفؤة. 4. لا تعتبر القوة العاملة المجمعة أصلًا غير ملموس قابل للتحديد لأنها في الأساس لا تفي بمعيار القابلية للفصل. ومع ذلك، يتم أخذ قيمتها في الاعتبار عند حساب تكلفة الأصول المساهمة (CAC)، التي تستخدم في طريقة الأرباح الزائدة متعددة الفترات (MPEEM) وفي حساب العائد المتوسط المرجح على الأصول (WARA). في النهاية، يتم دمج قيمة القوة العاملة المجمعة في قيمة الشهرة (Goodwill) أو في صفقة مساومة (سعر الشراء المنخفض عن القيمة العادلة).

المعايير المحاسبية المطبقة

عادة ما تُجرى عملية تخصيص سعر الشراء (PPA) وفقاً لمتطلبات التقارير المالية. وبالتالي، يجب على المقيّم أولاً أن يأخذ بعين الاعتبار تحديد إطار التقارير المالية المعتمد ثم إدخال التعديلات والمعالجات المذكورة وفقاً للمعيار المحاسبي ذو الصلة.

في حال كانت المنظمة مقرها خارج الولايات المتحدة، سيتعين على المقيّم الرجوع إلى المعيار المحاسبي المحلي أو المعيار الدولي للتقارير المالية (IFRS)، على سبيل المثال، الشركات السعودية تتبع معايير (IFRS). إذا كان (IFRS) ينطبق على المنظمة، فإن محاسبة عملية التخصيص تتم عادةً وفقاً للمعيار IFRS 3 "اندماج الأعمال" بالتوازي مع IFRS – IAS 38 "الأصول غير الملموسة".

التوصيات الرئيسية

1. لتبسيط عملية التقييم، يمكن للمقيّم **توثيق فهمه الأولي** للصفحة، والأصول غير الملموسة القابلة للتحديد، ونظرة عامة على المنهجية المقترحة لتقييم كل أصل غير ملموس. يتضمن ذلك ملخصاً موجزاً للمدخلات الأساسية للتقييم والاعتبارات الرئيسية، ثم يمكن بعد ذلك مشاركة هذا المستند مع الأطراف المعنية، وخاصة المشتري ومدققي الحسابات. حيث تضمن هذه الاتصالات الاستباقية توافق جميع الأطراف المعنية، مما يقلل من التحديات المحتملة أثناء تقديم التقرير النهائي.
2. في تقرير تخصيص سعر الشراء (PPA)، **يجب التركيز على تقييم الأصول غير الملموسة**، حيث ستقيم الشركة فقط بالقدر الذي يتطلب حساب معدل العائد الداخلي (IRR) الذي يستخدم عادةً كمعدل خصم أساسي لتقييم أي أصل غير ملموس.
3. قد يعتبر العميل أن عمر الأصل غير الملموس غير محدود. ومع ذلك، لأغراض عملية، قد يقترح المدققون تحديد العمر لفترة محددة. في مثل هذه الحالات، يُوصى بتمديد توقعات التدفقات النقدية المرتبطة بالأصل غير الملموس المحدد، حتى السنة التي تصل فيها التوقعات إلى ما لا يقل عن 95% من القيمة كما لو كان قد تم تقديرها إلى أجل غير مسمى.
4. إذا أدت عملية تخصيص سعر الشراء عن صفقة **شراء بسعر أقل من القيمة العادلة**، فقد تتطلب المعايير المحاسبية ذات الصلة من المقيّم تقديم شرح موجز للأسباب وراء الصفقة التي أدت إلى هذه الصفقة.

خدماتنا



تقييم المنشآت



استشارات طرف المشتري



استشارات طرف البائع



الفحص النافي للجهالة



تقييم جاهزية الطرح



استشارات الحوكمة



استشارات القروض



دراسة الجدوى



إعادة الهيكلة المالية



بحوث السوق



تخطيط الأعمال



استراتيجيات الاستثمار

شركة تتمتع بخبرة محلية عميقة وواسعة في شتى المجالات، مدعومة بخبرات دولية مختلفة. نهجنا يعالج التحديات التي يواجهها عملاؤنا، مما يمكنهم من اتخاذ قرارات تجارية مؤثرة ومستنيرة تُحقق نتائج إيجابية ومستدامة عبر جميع مراحل العملية التشغيلية. حلولنا المصممة بعناية تهدف لتلبية احتياجات كل عميل بشكل فريد، بدعم من فريق يمتلك خبرة أكاديمية وعملية قوية في المجال المالي.

تواصل معنا:

الرياض - جدة - الخبر

<https://enhancecg.com/>

info@enhancecg.com

Phone: 8002440223