JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة شراء الشركات الخاصة وبيعها

28 يونيو – 2 يوليو 2027

الدار البيضاء

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة شراء الشركات الخاصة وبيعها

المرجع: 3208_121985 **التاريخ:** 28 يونيو – 2 يوليو 2027 **المكان:** الدار البيضاء **الرسوم:** GBP 4500

شراء الشركات الخاصة وبيعها دورة تدريبية مدتها أسبوع لأصحاب الأعمال والمديرين الماليين وموظفي تطوير الأعمال الذين يشترون الشركات غير المدرجة أو يبيعونها، ويخرجون منها بمذكرة شروط الصفقة وتوزيع المخاطر جاهزة لمجلس الإدارة أو المساهمين. فانتقال الملكية بين الأجيال ونشاط المستثمرين الخاصين وتشدد المشترين في الفحص جعلت صفقات الشركات غير المدرجة أكثر تكرارا وأشد تنافسا. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة شراء الشركات الخاصة وبيعها هذه.

لماذا يهم شراء الشركات الخاصة وبيعها الآن

تتشكل هذه الصفقات اليوم تحت ضغط ثلاث قوى. فكثير من المؤسسين يقتربون من التقاعد دون خلف من العائلة، فتطرح شركات أكثر يديرها ملاكها للبيع. والمستثمرون الخاصون والمشترون الاستراتيجيون يتنافسون على الأهداف الجيدة، لكنهم يأتون بقوائم طويلة من طلبات المعلومات. والمقرضون ومساهمو الأقلية يريدون معرفة كيف توزع المخاطر قبل التعهد بالتمويل. والبائع الذي يستعد جيدا يحتفظ بالسيطرة على الجدول الزمني والسعر، والمشتري الذي يستعد جيدا يتجنب دفع ثمن مشكلات تظهر بعد إتمام الصفقة.

المستفيدون من شراء الشركات الخاصة وبيعها

- الملاك والمساهمون الذين يقررون متى وكيف يبيعون شركتهم كلها أو جزءا منها
- المسؤولون الماليون الذين يعدون التوقعات والأرباح المعدلة وأرقام رأس المال العامل للصفقة
- موظفو تطوير الأعمال الذين يفرزون الأهداف ويتواصلون مع الملاك ويديرون عمليات الشراء
- المستشارون داخل المجموعات العائلية الذين ينسقون عمل المحامين والمحاسبين والمقيمين
- أعضاء المجالس الذين يعتمدون السعر والهيكل والمخاطر التي تقبلها الشركة في الصفقة

وتستفيد المجموعات العائلية والشركات المتوسطة الساعية إلى الاستحواذ أكثر حين يحضر الملاك والمسؤولون الماليون معا.

قدرات شراء الشركات الخاصة وبيعها

ينتقل المشاركون من سعر معلن إلى مجموعة متكاملة من الشروط تحمي القيمة لطرفي الصفقة.

- موازنة شراء الحصص مقابل شراء الأصول والبيع الكلي مقابل الجزئي — قرار المساهمين بشأن الهيكل
- حساب قيمة المنشأة وتحويلها إلى سعر حقوق الملكية المدفوع عند الإتمام — نطاق التفاوض
- تصميم خطة فحص نافي للجهالة تستهدف المخاطر الأكثر تأثيرا في السعر — لجنة الاستثمار لدى المشتري
- تحديد الضمانات والتعويضات والحدود القصوى والمدد بما يناسب المخاطر المكتشفة — اتفاقية البيع والشراء
- بناء دفعة مشروطة بالأداء أو دفعة مؤجلة بأهداف قابلة للقياس وقواعد للنزاع — الملاك والإدارة القادمة
- عرض قصة الصفقة وجدولها الزمني على المزايدين والموظفين والمقرضين — عملية البيع

مصطلحات شراء الشركات الخاصة وبيعها الأساسية

- قيمة المنشأة — قيمة عمليات الشركة قبل خصم الديون وإضافة النقد الفائض.
- جسر حقوق الملكية — التعديلات التي تحول قيمة المنشأة إلى السعر المدفوع للمساهمين.
- الضمان التعاقدي — إقرار من البائع بواقعة معينة يتيح للمشتري المطالبة بخسارته إن ثبت عدم صحته.
- التعويض — تعهد بسداد مطلوب مالي محدد ومعروف بالكامل.
- الدفعة المشروطة بالأداء — جزء من السعر يدفع لاحقا فقط إذا بلغت الشركة أهدافا متفقا عليها بعد الإتمام.
- خطاب الإفصاح — وثيقة البائع التي تسرد الاستثناءات من الضمانات.

شراء الشركات الخاصة وبيعها يوما بيوم

اليوم 1: مشهد الصفقات الخاصة

- دوافع الملاك والمشترين الاستراتيجيين والمستثمرين الخاصين — من يدفع وكم
- شراء الحصص مقابل شراء الأصول — آثار الضريبة والمسؤولية والموافقات
- البيع الكلي والجزئي والتخارج المرحلي — مواءمة الهيكل مع أهداف الملاك
- أدوار المستشارين والمقرضين والمجالس في الصفقة — مسارات الاعتماد
- اتفاقيات السرية والعروض المبدئية — افتتاح العملية

اليوم 2: التقييم وآليات السعر

- الأرباح المعدلة وتسويات الملاك — الربح المستدام أساسا للتسعير
- مضاعفات الصفقات المماثلة — اختبار القيمة المعلنة
- التقييم بالتدفقات النقدية المتوقعة — القيمة وفق خطط البائع والمشتري
- الجسر من قيمة المنشأة إلى حقوق الملكية — صافي الدين وأهداف رأس المال العامل
- حسابات الإتمام مقابل آليات السعر الثابت — من يتحمل مخاطر الفترة الانتقالية

اليوم 3: الفحص النافي للجهالة ونتائجه

- نطاق الفحص المالي والضريبي — أسئلة جودة الأرباح
- الفحص القانوني والتجاري والفحص المتعلق بالموظفين — العقود والعملاء والكفاءات الرئيسة
- هيكل غرفة البيانات وقوائم الأسئلة — جاهزية البائع وسرعة المشتري
- تقارير المؤشرات الحمراء وتخفيضات السعر — تحويل النتائج إلى شروط
- تقارير الفحص التي يعدها البائع — تحكم البائع في الرواية

اليوم 4: شروط العقد وتوزيع المخاطر

- الضمانات والتعويضات وخطاب الإفصاح — توزيع المخاطر المعروفة وغير المعروفة
- الحدود القصوى للمسؤولية والعتبات ومدد المطالبة — تقييد تعرض البائع
- الدفعات المشروطة بالأداء والمقابل المؤجل — سد فجوة توقعات السعر
- حسابات الضمان والمبالغ المحتجزة وتأمين الضمانات — تأمين المطالبات المستقبلية
- تعهدات عدم المنافسة والخدمات الانتقالية — حماية الشهرة بعد الإتمام

اليوم 5: تطبيق مذكرة شروط الصفقة وتوزيع المخاطر

- تقييم الحالة الدراسية وجسر حقوق الملكية — تطبيق آليات السعر
- مراجعة نتائج فحص الحالة الدراسية — تطبيق أساليب المؤشرات الحمراء
- محاكاة التفاوض على ورقة الشروط — تطبيق أدوات توزيع المخاطر
- الجدول الزمني لعملية البيع وإدارة المزايدين — الحفاظ على المنافسة
- مذكرة شروط الصفقة وتوزيع المخاطر — الصيغة الجاهزة للمجلس

تطبيق شراء الشركات الخاصة وبيعها بعد الدورة

- إعداد جدول الأرباح المعدلة وجسر حقوق الملكية.
- ربط أهم مخاطر الفحص في صفقة جارية بضمان أو تعويض أو تعديل في السعر.

أسئلة حول شراء الشركات الخاصة وبيعها

ما شراء الشركات الخاصة وبيعها ولماذا يهم الآن؟

شراء الشركات الخاصة وبيعها هو عملية الاستحواذ على شركة غير مدرجة أو بيعها، من الهيكل والسعر إلى شروط العقد والإتمام. ويهم الآن لأن مزيدا من الملاك يتخارجون والمشترين يطلبون حماية أقوى.

من يستفيد أكثر من دورة شراء الشركات الخاصة وبيعها؟

يستفيد أكثر أصحاب الأعمال والمديرون الماليون وموظفو تطوير الأعمال، خاصة إن كنت تستعد لبيع أو تقيم هدفا للشراء.

كيف يختلف شراء الشركات الخاصة وبيعها عن دورة متقدمة في الاندماج والاستحواذ؟

تبقى هذه الدورة مع الشركات المملوكة ملكية خاصة وبمستوى أساسي. فالدورة المتقدمة تطيل في دمج المجموعات الكبيرة والأهداف المدرجة، بينما تركز هذه على تخارج الملاك وآليات السعر والحماية التعاقدية.

ماذا تعود به من دورة شراء الشركات الخاصة وبيعها؟

تعود بهيكل صفقة مسعر وخريطة لمخاطر الفحص ومذكرة تبين كيف يتقاسم المشتري والبائع كل خطر.

شراء الشركات الخاصة وبيعها: الطريق إلى الأمام

تجيب مذكرة شروط الصفقة وتوزيع المخاطر أولا عن سؤال: هل نمضي بالسعر والهيكل المعروضين. ويستخدمها الملاك لوضع الحدود، والمديرون الماليون لتوجيه المستشارين، والمجالس للاعتماد. وبعد أول استخدام لها تستحق أهداف الدفعات المشروطة بالأداء المراجعة، لأنها تشكل العلاقة بين المشتري والبائع طويلا بعد الإتمام.