

سلسلة التحليل الاساسي.....تحليل ظروف الشركة

كان لزاما على كل من يريد إن يتعامل بالسوق الأمريكي إن يعرف تصنيفات الصناعة واليوم أقدم لكم الاعتبارات الأساسية في تحليل الشركة

1- وهي معرفة التطور التاريخي للمبيعات والأرباح

2- ومعرفة التطور التاريخي لحجم الطلب على منتجات الشركة

3- وظروف المنافسه

4- وطبيعة المنتج

5- وتحليل العلاقة بين سعر السهم والربح المتوقع

أولاً:- التحليل التاريخي للمبيعات والأرباح

لعل أول خطوة للتعرف على مستقبل الشركة هو تحليل البيانات التاريخية عن المبيعات والأرباح فمثلا التغير في معدل نمو المبيعات بين الماضي والحاضر يساعد المحلل في تحديد المرحلة الحالية والمستقبلية للشركة وكذلك يساعد هذا التحليل لهذين المتغيرين في الوقوف على مدى استفادة الشركة من فترات الازدهار ومدى قدرتها على مواجهة فترات الكساد. فلو أثبتت البيانات التاريخية ضعف قدرة الشركة في الحالتين فليس هناك ما يبرر افتراض قدرتها على ذلك في المستقبل وكذلك يجب الانتباه جيدا لتقلبات النمو فكلما زادت درجة التقلب في معدل النمو كلما كان ذلك يعني زيادة مخاطر الاستثمار في تلك الصناعة والبحث عن شركات يكون نمو المبيعات في زيادة مطردة وبصورة مستقرة.

ويجب الانتباه أيضا إلى نمو الأرباح بالإضافة إلى نمو المبيعات لان النمو السريع للمبيعات لا يضمن تحقيق أرباح عالية ما لم تتوفر رقابة جيدة على التكاليف من إدارة الشركة وهناك بعض النسب المالية التي تؤخذ في الحسبان في هذا المجال وذلك لقياس الربحية مثل معدل العائد على حقوق المساهمين وهامش ربح العمليات

ثانياً:- حجم الطلب على منتجات الشركة

من الجوانب الهامة التي ينبغي إن يعتني بها التحليل الأساسي هو دراسة الطلب والعرض لمنتجات الشركة فمن المهم جدا معرفة إذا كان الطلب على منتجات الشركة في تزايد أو في هبوط أو لم يطرأ عليه تغيير. وكذلك إذا كانت الطاقة المتاحة للشركة قادرة على تغطية أي زيادة محتملة في الطلب وإذا ما كانت الطاقة غير كافية لمقابلة الطلبات معنى ذلك نذير بدخول منتج جديد وهو ما قد يترتب عليه زيادة كبيرة في العرض واحتدام المنافسة بين هذه الشركات مما يترك أثرا عكسيا على ربحية الشركة وعلى أسعار أسهمها بالتبعية.

ظروف المنافسة

للقوف على ظروف المنافسة في المستقبل على المحلل أن يسأل نفسه عما إذا كان هناك موانع تمنع دخول شركات جديدة في نفس الصناعة وهذه الموانع تتحدد ببعض المزايا:

1- تميز منتجات الشركة وهنا يكون من الصعب على الشركة الجديدة التي ترغب في اقتحام هذا المجال أن يبيع المنتج والذي يجب ان يكون متميزا عن المنتج الاول.

2- انخفاض التكاليف وهذه يعني أن الشركة الجديدة المنافسة والتي ستكون لديها تكاليف مرتفعة في السنوات الأولى بسبب حاجتها لمبالغ هائلة للدعاية والإعلان سيكون من الصعب عليها للدخول في هذه الصناعة والمقصود بانخفاض التكاليف للشركة هو ملكيتها مثلا لبراءة اختراع او ملكية لمصادر المواد الخام أو سهولة الحصول على الموارد المالية أو

قدرة افضل على التفاوض مع مصادر توريد الخامات والمعدات ففي ظل هذه المزايا وغيرها يمكن للشركة تحقيق هامش ربح اكبر مما تستطيع به أي شركة جديدة

3- إمكانية الإنتاج الكبير ففي بعض الشركات لا يمكن تحقيق عائد ربحي إلا في ظل الإنتاج الكبير ومن الأمثلة على ذلك صناعة السيارات وصناعة الحديد والصلب ففي هذه الصناعات ينبغي أن تكون الشركة الجديدة قادرة على انتزاع جزء من الشركات القائمة يكفي لتشغيل المعدات عند مستوى يضمن تغطية التكاليف وتحقيق عائد جيد . ولعل هذا يفسر قلة عدد الشركات في مثل هذه الصناعات لأنه من الصعب على القادم الجديد أن يهيئ الظروف التي تسمح له بالبقاء والاستمرار .

وهكذا باختصار عندما أريد ان اشترى بشركة معينه

يجب على البداية معرفة الصناعة المطلوبة ويمكنك الرجوع الى هذا الرابط

<http://www.indexsignal.com/vb/showthread.php?s=&threadid=18>

1

ثم دراسة نمو المبيعات ونمو الأرباح

ثم دراسة حجم الطلب على منتجات الشركة

ثم دراسة قوة المنافسة للشركة

وفي الحلقة القادمة سيتم شرح العنصرين الآخرين

ثم نعرض بدارسة وتحليل المركز المالي للشركة وتقدير الربح بالمستقبل آمل ان تكون هذه السلسلة من الدروس مفيدة وغير مملة.

4- طبيعة المنتج

إن طبيعة المنتج تعد من أهم الجوانب التي ينبغي إن يهتم بها التحليل الأساسي فيجب البحث عن شركات تقوم بتصنيع منتجات لسلع مطلوبة جدا وتستقطع جزء من دخل الفرد ولديها الإمكانيات اللازمة لتطوير هذه المنتجات وليس من المقبول اختيار شركة تكون منتجاتها ليس عليه إقبال أو أصبحت غير مقبولة لدى عامة الزبائن وهذا بطبيعة الحال يتطلب مجهود كبير للبحث على مثل هذه الشركات ولكن لكل مجتهد نصيب.

5- علاقة سعر السهم بالربح المتوقع

في حالة اختيار شركة معينه لضمها للمحفظة تنطبق عليها الشروط السابقة هل أسارع بشرائها فورا؟ الجواب لا بطبيعة الحال لأنه عليك مراعاة احد المعايير المهمة وهي معرفة تناسب سعر السهم مع الإرباح المتوقعة فإذا كان سعر السهم قد بلغ مستوى عالي لا تبرره الإرباح المستقبلية للشركة فان قرار الاستثمار في ذلك السهم يكون خطأ والعكس بالطبع إذا كان سعر السهم اقل من المستوى الذي ينبغي عليه وذلك في ضوء الإرباح المتوقع تحقيقها .