

ANALIZA ECONOMICO FINANCIARA - cateva consideratii generale

In abordarea analizei economico-financiare a afacerii putem sa tinem cont de **mai multe repere**, dintre care amintim:

Scopul analizei:

- pentru obtinerea unei finantari bancare
- pentru identificarea surselor de castig si de pierderi ale firmei

Solicitarile beneficiarilor:

- analiza preponderent financiara (pentru banci)
- analiza financiara si nonfinanciara (pentru manageri)

Aria de cuprindere:

- analiza sintetica a activitatii consolidata a firmei
- analiza detaliata pe componentele activitatii firmei

Modul de prezentare al rezultatelor firmei:

- analiza cantitativa (pe baza de indicatori, indici, etc)
- analiza calitativa (analiza mediului intern si extern)

Modul de urmarire si analiza a fenomenelor economice:

- analiza statica (la un moment dat)
- analiza dinamica (pe o perioada data)

In functie de momentul in care se face analiza si momentul desfasurarii tranzactiilor afacerii:

- analiza post factum (pentru o perioada anterioara)
- analiza previzionala (pentru o perioada viitoare)

STUDIU DE CAZ privind Durata medie de incasare a creantelor de la clienti (DMIC)

Informatii disponibile

Cifra de afaceri (cumulata pe 12 luni) =	100.000
Sold clienti (creante) initial, ian =	30.000
final, mart =	25.000
final, iun =	45.000
final, sept =	25.000
final, dec =	50.000

Informatii prelucrate

Cifra de afaceri (inclusiv TVA) =	124.000
<i>Sold mediu al perioadei</i>	
sold mediu clienti, <i>var A</i> =	40.000
= sold (ian + dec) / 2	
sold mediu clienti, <i>var B</i> =	35.000
= sold (ian+mart+iun+sept+dec) / 5	

Formule de calcul al indicatorului

- DMIC =**
$$\frac{\text{sold final clienti al perioadei} * 360 \text{ zile}}{\text{cifra de afaceri}}$$
- DMIC =**
$$\frac{\text{sold mediu clienti cf. var A} * 360 \text{ zile}}{\text{cifra de afaceri, inclusiv TVA}}$$
- DMIC =**
$$\frac{\text{sold mediu clienti cf. var B} * 360 \text{ zile}}{\text{cifra de afaceri, inclusiv TVA}}$$

Rezultate

- DMIC =**
$$\frac{50.000 * 360}{100.000}$$
 180 (zile)
- DMIC =**
$$\frac{40.000 * 360}{124.000}$$
 116
- DMIC =**
$$\frac{35.000 * 360}{124.000}$$
 102

De retinut!

In functie de optiunea *alegerii unei formule de calcul a indicatorului*, rezultatele sunt foarte diferite. Durata medie in care se incaseaza facturile emise catre clienti este: **180 zile**, **116 zile**, **102 zile**?

In general, *beneficiarii externi* ai informatiilor financiare folosesc primele doua formule de calcul, iar *beneficiarii interni* folosesc a treia formula de calcul - pentru ca au toate informatiile disponibile si pentru ca stiu sezonalitatea afacerii si conditiile comerciale in care se desfasoara toate tranzactiile firmei. Beneficiarii interni (*managerii firmei*) calculeaza DMIC pe categorii de clienti, pe zone de desfacere etc. astfel incat sa identifice zonele de castig si de pierderi ale afacerii.

Concluzie:

Pentru ca indicatorul DMIC sa ofere repere importante privind performanta comerciala a afacerii, *sunt necesare si alte informatii, cum ar fi*: gradul de concentrare al portofoliului de clienti; conditiile comerciale negociate; structura clientilor pe domenii de activitate cu risc scazut, mediu si ridicat; structura soldului pe scadente, depasite si in termen. Sunt importante si informatiile specifice referitoare la produse si beneficii pentru client, preturi, promovare, piata.

