

Analiza diagnostic

Autor: Soft MFC

Analiza diagnostic este un proces complex utilizat pentru a evalua starea de sănătate economică și financiară a unei întreprinderi. Scopul său principal este de a identifica punctele forte și punctele slabe ale companiei, oportunitățile de îmbunătățire și riscurile potențiale. Aceasta reprezintă un instrument esențial pentru luarea deciziilor strategice și

operaționale.

Obiectivele analizei

diagnostic

- Evaluarea performanței generale a companiei.
- Identificarea problemelor care afectează eficiența, rentabilitatea și solvabilitatea.
- Propunerea de soluții pentru optimizare.
- Pregătirea pentru luarea deciziilor strategice (investiții, restructurare, diversificare etc.).

Etapele analizei

diagnostic

1. Pregătirea

analizei

- Colectarea datelor financiare și economice relevante: bilanțuri, conturi de profit și pierdere, fluxuri de numerar, indicatori cheie.
- Identificarea obiectivelor analizei (ex.: determinarea solvabilității, analiza rentabilității, evaluarea structurii costurilor).

2. Analiza situației financiare

Se folosesc indicatori financiari pentru a evalua:

- Lichiditatea**: capacitatea firmei de a-și achita obligațiile pe termen scurt.
- Solvabilitatea**: capacitatea de a acoperi datoriile totale pe termen

- Rentabilitatea**: măsura în care resursele sunt utilizate pentru a genera profit.

3. Analiza

structurală

- Evaluarea structurii activelor și pasivelor.
- Identificarea proporției activelor circulante versus activele imobilizate.
- Compararea capitalurilor proprii cu

- datoriile.

4. Analiza performanței

economice

- Analiza productivității muncii, eficiența utilizării resurselor, dinamica veniturilor și cheltuielilor.
- Analiza structurii veniturilor și costurilor.

5. Identificarea

riscurilor

- Detectarea riscurilor financiare (insolvabilitate, supraîndatorare).
- Identificarea riscurilor operaționale (reducerea cererii, lipsa stocurilor).

6. Recomandări și

concluzii

- Formularea unui plan de acțiuni pentru

îmbunătățirea performanței.

- Stabilirea priorităților și a termenelor pentru implementare.

Exemplu de analiză

Situație: O companie care activează în producția de mobilă dorește să evalueze performanța financiară pentru a decide dacă va extinde producția.

Datele financiare

Active totale: 1.000.000 lei

Active circulante: 400.000 lei

Active imobilizate: 600.000 lei

Datorii totale: 700.000 lei

Capitaluri proprii: 300.000 lei

Venituri: 1.200.000 lei

Cheltuieli: 1.000.000 lei

Analiză:

Lichiditatea curentă:

$$\text{Lichiditatea curentă} = \frac{\text{Active circulante}}{\text{Datorii curente}}$$

Lichiditatea este ușor peste pragul minim recomandat de 1, dar sub nivelul optim de 2.

Solvabilitatea generală:

$$\text{Solvabilitatea generală} = \frac{\text{Capitaluri proprii}}{\text{Datorii totale}}$$

Nivel scăzut; firma depinde în mare măsură de finanțarea externă.

Rentabilitatea vânzărilor:

$$\text{Rentabilitatea vânzărilor} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Venituri}}$$

Rentabilitatea este decentă, sugerând o utilizare eficientă a resurselor.

Structura activelor:

Active circulante:

$$\frac{400.000}{1.000.000} \times 100 = 40\%$$

Active imobilizate:

$$\frac{600.000}{1.000.000} \times 100 = 60\%$$

Interpretare: Proporția activelor imobilizate este mare, ceea ce ar putea reduce flexibilitatea financiară.

Concluzii și

recomandări:

Puncte forte: Rentabilitate bună (16,67%), lichiditate acceptabilă (1,14).

Puncte slabe: Solvabilitate scăzută (0,43), dependență mare de datorii.

Recomandări:

Reducerea gradului de îndatorare prin reinvestirea unei părți din profit.

Creșterea lichidității prin gestionarea mai eficientă a stocurilor și încasărilor.

Diversificarea surselor de finanțare pentru a reduce riscul financiar.

Concluzie

Analiza diagnostic oferă o imagine detaliată a stării financiare a unei întreprinderi și constituie baza pentru luarea deciziilor strategice. Aplicarea corectă a acesteia permite gestionarea riscurilor, îmbunătățirea performanței și planificarea eficientă a resurselor.