

Analiza economică – proceduri de lucru (Sinteza)

1. Analiza în dinamică

– măsurarea evoluției unui fenomen/acțiuni/rezultat într-o perioadă dată, utilizând ca tehnică de lucru **COMPARAȚIA** între nivelul realizat (1) și nivelul din baza de comparație (0).

Nivel din baza de comparație: Anul anterior, BVC, Planul de afaceri, Valoarea medie din ramura de activitate, Companii concurente

1.1. în valori absolute (unități de măsură); lei, kg, m, tone, bucăți, număr: persoane, zile etc.....

Abaterea rezultatului (ΔR) = nivel realizat (R_1) – nivel din baza de comparație (R_0)

$$\Delta R = R_1 - R_0 = R_{2018} - R_{2017} = +/-$$

1.2. în valori relative (%)

a) Indicele de evoluție (%) (IR) – măsoară în procente gradul de realizare al fenomenului analizat, calculat ca raport procentual între cele două nivele

$$IR = R_1/R_0 \times 100 = „X” \%$$

Există următoarele situații:

$IR = 100\%$ - obiectiv realizat integral

$IR > 100\%$ - obiectiv realizat peste așteptări

$IR < 100\%$ - obiectiv realizat sub așteptări, realizat parțial, neîndeplinit

b) Abaterea relativă (%) ΔIR

$$\Delta IR = IR - 100$$

Semnificația este: *cu cât la sută s-a depășit sau nerealizat obiectivul (fenomenul) analizat*

Notă!

Obligatoriu se corelează evoluția în valori absolute cu evoluția în valori relative pentru ca rezultatul analizei să aibă sens

Exemplu 1

Pot exista două companii care înregistrează aceeași creștere a vânzărilor (a cifrei de afaceri) în valori absolute:

+ 10.000 lei, însă indicii de evoluție sunt diferiți:

- compania A, $IC_a = 110\%$; $\Delta IC_a = IC_a - 100 = +10\%$

- compania B, $IC_b = 125\%$; $\Delta IC_b = IC_b - 100 = +25\%$

$IC_a < IC_b$, compania B are un rezultat mai bun decât compania A în condițiile aceleasi creșteri a vânzărilor

Exemplu 2

În interiorul companiei se înregistrează următoarele evoluții (valori absolute și relative):

Veniturile: + 1000 lei, $IV_t = 110\%$, $\Delta IV_t = +10\%$ (efect)

Cheltuielile: +800 lei, $IC_h = 112\%$, $\Delta IC_h = +12\%$ (efort)

Profitul ($V_t - C_h$) : + 200 lei, $IP = ?$

$IV_t < IC_h$, efectul crește cu mai puțin decât crește efortul sau, cu alte cuvinte efortul crește cu mai mult decât crește efectul, ceea ce duce la o evoluție a profitului sub nivelul creșterii veniturilor, iar rata rentabilității ($P/C_a \times 100$) (lei profit la fiecare 100 lei obținuți din vânzare) va scăde, ceea ce reflectă un aspect negativ.

2. Analiza în structură (structurală), a greutății specifice (gi)

$$gi = \text{parte}/\text{întreg} \times 100$$

Semnificația este: cât la % din întreg deține fiecare din elementele componente

3. Analiza pe factori de influență

- etapele 2, 3, 4 din procesul de analiză

Exemplificare pe baza tabelului de la exemplul 1