

# BASILEA 2

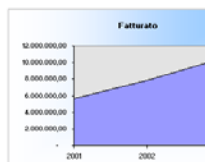
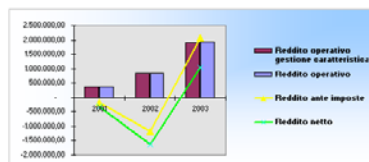
Ver. 1.0 del 19/07/2005

Il nuovo accordo internazionale sul capitale, noto con il nome di “Basilea 2”, modificherà a breve i rapporti tra banche e imprese. Con Basilea 2 le aziende saranno sottoposte continuamente alla valutazione della loro struttura economica, finanziaria e patrimoniale, e solo se otterranno un giudizio (**rating**) positivo potranno godere del credito da parte delle banche. Le imprese con standing creditizi peggiori, invece, saranno penalizzate in quanto subiranno un rialzo dei costi della provvista o addirittura una riduzione del volume dei prestiti. Nonostante l’entrata in vigore sia prevista per il 2007, l’analisi effettuata dagli istituti di credito **interesserà retroattivamente i bilanci 2004, 2005 e 2006**. Le imprese sono pertanto chiamate fin da ora a porre in essere procedure gestionali e di bilancio atte ad affrontare serenamente l’esame dei rating bancari.

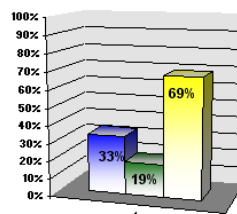
Il presente foglio di calcolo consente l’analisi dettagliata delle informazioni “storiche” della società, attraverso la tecnica di analisi dei bilanci per indici e per flussi (con elaborazione del rendiconto finanziario), fornendo un giudizio completo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della società. Il foglio consente la stampa dei risultati delle analisi corredati da schematizzazioni grafiche. E’ previsto inoltre un fac-simile di istruttoria bancaria per un’analisi aziendale di tipo “qualitativo”.

Si riportano alcuni *screen shot* del programma:

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO SINTETICO				
	2001	2002	2003	
RICAVI NETTI	5.682.956,00	7.891.449,00	10.000.000,00	IC
COSTO DEL VENDUTO	5.323.417,00	7.509.861,00	9.500.000,00	BI
<b>Rendito operativo gestione caratteristica</b>	<b>359.539,00</b>	<b>841.588,00</b>	<b>1.500.000,00</b>	<b>1,9*</b>
GESTIONE EXTRA CARATTERISTICA				
<b>Rendito operativo</b>	<b>366.544,00</b>	<b>846.855,00</b>	<b>1.500.000,00</b>	<b>1,92</b>
ONERI FINANZIARI	104.376,00	807.776,00	1.000.000,00	
<b>Rendito lordo di competenza</b>	<b>262.168,00</b>	<b>739.079,00</b>	<b>500.000,00</b>	<b>1,82</b>
COMPONENTI STRAORDINARI	46.681,00	1.896.803,00	2.000.000,00	
<b>Rendito ante imposte</b>	<b>308.849,00</b>	<b>1.635.882,00</b>	<b>1.500.000,00</b>	<b>2,02</b>
IMPOSTE SUL REDDITO D'ESERCIZIO	143.493,00	460.777,00	500.000,00	IT
<b>Rendito netto</b>	<b>165.356,00</b>	<b>1.175.105,00</b>	<b>1.000.000,00</b>	<b>1,62</b>



#### GIUDIZIO EQUILIBRIO FINANZIARIO



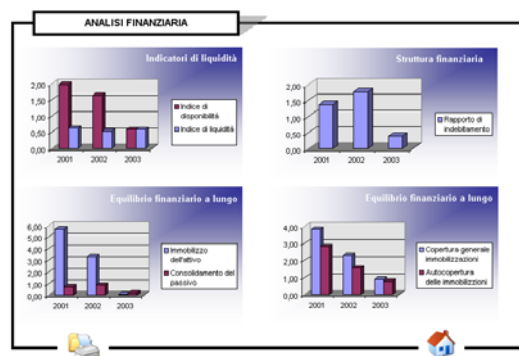
- ☐ EQUILIBRIO FINANZIARIO A BREVE TERMINE
- ☐ EQUILIBRIO FINANZIARIO A LUNGO TERMINE
- ☐ EQUILIBRIO FINANZIARIO GLOBALE DELL'IMPRESA

#### EQUILIBRIO FINANZIARIO A BREVE TERMINE

INDICE	FORMULA	GIUDIZIO	2001	2002	2003	andamento medio nei 3 anni	parametro di riferimento	GIUDIZIO 0% negativo 100% positivo	
Margine di disponibilità	Attivo a breve - passivo a breve	Equilibrio tra fabbisogno a breve e fonti a breve	5.941.429,00	3.587.984,00	-	530.033,00	-77,19%	> 0	20%
Margine di tesoreria	(Liquidità immediate + Liquidità differite) - passivo a breve	Capacità dell'attivo di rapido realizzo di coprire il passivo a breve	2.244.099,00	2.656.953,00	-	530.033,00	30,83%	> 0	40%
Indice di disponibilità	attivo corrente / passivo corrente	Capacità complessiva di far fronte alle obbligazioni a breve con attività a breve	1,98	1,64	0,59	-40,76%	con scorte > 1,5-2 senza scorte >=1	20%	
Indice di liquidità	(liquidità immediate + differite) / passivo corrente	Capacità entro il ciclo operativo di gestione di coprire obbligaz brevi	0,63	0,53	0,59	-2,34%	> 1	20%	
Liquidità secca (quick ratio)	liquidità immediate / passivo corrente	Capacità immediata di adempiere alle obbligazioni a breve	0,02	0,01	0,06	244,42%	=	66%	
33%									

#### Strategie

L'Azienda svolge la propria attività senza sviluppare attività promozionali dell'andamento del settore di appartenenza	SI
L'Azienda non valuta l'impatto sulla propria attività dell'andamento del settore di appartenenza	NO
L'Azienda non definisce e non formalizza i propri progetti futuri di sviluppo, in materia di investimenti in macchinari e immobilizzazioni	SI
L'Azienda non definisce e non formalizza i budget da raggiungere, almeno per il primo anno successivo	NO
L'Azienda non valuta e non formalizza il posizionamento competitivo del proprio prodotto rispetto a quelli della concorrenza	NO
L'Azienda non definisce e non formalizza l'impatto atteso da campagne promozionali e pubblicitarie	NO
L'Azienda non definisce e non formalizza valutazioni sulla necessità finanziaria legata ai propri progetti di sviluppo	SI
L'Azienda non definisce e non formalizza il proprio piano di sviluppo del sistema informativo utilizzato a supporto dell'attività	NO
L'Azienda non definisce e non formalizza il proprio piano di qualificazione/aggiornamento professionale dei propri dipendenti	SI
L'Azienda non prende politiche formalizzate di incentivazione (anche con benefici) del personale	NO



**Il programma richiede Microsoft Excel**