O valoare in crestere a indicatorului poate indica probleme legate de controlul creditului acordat clientilor si, in consecinta, creante mai greu de incasat (clienti rau platnici).

* Viteza de rotatie a creditelor-furnizor - aproximeaza numarul de zile de creditare pe care entitatea il obtine de la furnizorii sai. In mod ideal ar trebui sa includa doar creditorii comerciali.

$$\frac{\text{Sold mediu clienti}}{\text{Achizitii de bunuri (fara servicii)}} \times 365 = \frac{1{,}412{,}340}{0} \times 365 = -$$

unde pentru aproximarea achizitiilor se poate utiliza costul vanzarilor sau cifra de afaceri.

* Viteza de rotatie a activelor imobilizate - evalueaza eficacitatea managementului activelor imobilizate prin examinarea valorii cifrei de afaceri generate de o anumita cantitate de active imobilizate

$$\frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Active imobilizate}} = \frac{0}{4207} = -$$

* Viteza de rotatie a activelor totale

$$\frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Total active}} = \frac{0}{1407828} = -$$

4. Indicatori de profitabilitate - exprima eficienta entitatii in realizarea de profit din resursele disponibile:

a) Rentabilitatea capitalului angajat - reprezinta profitul pe care il obtine entitatea din banii investiti in afacere:

$$\frac{\text{Profit inaintea platii dobanzii si impozitului pe profit}}{\text{Capital angajat}} = \frac{28209}{-626008} = (0.05)$$

unde capitalul angajat se refera la banii investiti in entitate atat de catre actionari, cat si de creditorii pe termen lung,si include capitalul propriu si datoriile pe termen lung sau active totale minus datoni curente.

b) Marja bruta din vanzari

$$\frac{\text{Profitul brut din vanzari}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100 = \frac{28209}{0} \times 100 = -$$

O scadere a procentului poate scoate in evidenta faptul ca entitatea nu este capabila sa isi controleze costurile de productie sau sa obtina pretul de vanzare optim.

Administrator

Director