

## Печалба - икономическа същност, видове печалба. Фактори, влияещи на печалбата. Планиране и анализ на печалбата, методи и разпределение на печалбата — дивидентна политика на фирмата. Показатели характеризиращи дивидентната политика.

Печалбата на предприятието е икономическа категория и тя характеризира финансовия резултат. В условията на пазарна икономика всички предприятия имат за цел печалба и рентабилност. Печалбата е крайният положителен финансов резултат от дейността на дадено предприятие, и е разликата между приходите и разходите от дейността на отчетния период. Печалбата е абсолютният показател който количествено характеризира дейността на предприятието. Тя е главния вътрешен източник и реална предпоставка за увеличение на капитала на дадено предприятие и това е съвсем естествено защото бизнес без капитал е невъзможно да осъществява дейност.

В теорията са известни два основни метода за формиране на печалба:

- съпоставяне на имуществото на предприятието в началото и края на отчетната година.
- съпоставяне на наличните парични постъпления и направените разходи свързани с дейността.

Много по-широко приложение има вторият начин за установяване на печалбата. Неговата методология е регламентирана със Закона за счетоводството. Във връзка с установяването на печалбата като разлика между приходите и разходите и в съответствие с изискванията на Закона за счетоводството, предприятието съставя годишен счетоводен отчет, който включва:

- 1.счетоводен.баланс
- 2.отчет.за.приходите.и.разходите
- 3.отчет.на.паричния.поток
- 4.отчет.за.собст.капитал
- 5.приложения,които се определят от министъра на финансите

В основата на измерване на рентабилността стои печалбата. Едно от определенията за печалба е, че тя представлява положителната разлика между приходите и разходите. В счетоводството, когато приходите са по-големи от разходите има печалба, а когато разходите са по-големи от приходите се получава загуба т.е

$$\text{Печалба} = \text{общи приходи} - \text{общи разходи}$$

Изглежда, че това уравнение предлага просто определение за печалба. Но то не казва как се изчисляват разходите. В тази връзка си струва да си спомним историята с отговора на въпроса: „Колко е едно плюс едно?“, а отговора бил: „Купуваш или продаваш?“.

Определянето и измерването на печалбата е съпроводено със спорове. Икономистите насочват вниманието си към това, което може да се случи в бъдеще - настоящата стойност на бъдещ приход.

Счетоводителите се интересуват повече от това, което е станало в миналото - приходи минус разходи. Един икономист би могъл да предвиди точно *какво* ще се случи, но е малко вероятно да може да обяви точно *кога*. Един счетоводител, обаче, може да твърди, че в повечето случаи икономистът само трябва да дефинира печалбата, докато счетоводителят всъщност трябва количествено да я определя всяка година като една цифра в отчетите

Различни гледни точки:

Терминът печалба може да означава различни неща, не само за икономисти и счетоводители, но също и за различните групи, които проявяват интерес към компанията, като всяка разглежда печалбата на компанията от различен ъгъл.

- ☞ Акционерите могат да се интересуват най-вече от способността на компанията да поддържа или повишава стойността на капитала им и бъдещите приходи. Те очакват компанията да генерира достатъчно печалба, за да може да плаща дивиденди и за да се увеличава пазарната стойност на притежаваните от тях акции.
- ☞ Кредиторите се интересуват от получаване на доказателства за възможността на компанията да продължи да плаща задълженията по заемните средства.
- ☞ Клиентите оценяват нивото на печалба в зависимост от степента на регулиране на сектора. При сегашната либерализация и конкуренция между телеком операторите, когато все по-голямо ударение се поставя върху висок стандарт на услугите и задоволяването на клиентите, няма голяма полза от спечелването на извънредни краткосрочни печалби за сметка на клиента в трайна перспектива.
- ☞ Конкурентите проявяват най-голям интерес към сравнението между собствените си резултати и ефективност с показателите на други компании, които работят в същия сектор.
- ☞ Ръководство и служителите обикновено са най-заинтересовани от печалбата, която постигат в своите отдели и от преценката на бъдещето си като служители.

*Печалбата е стойностен показател. Тя е цяло, краен резултат, цел на ТФ и има двукратен характер (съдържа в себе си печалба + ДДС). Една част от живия труд има производителен характер и това е резултат от факта, че част от стоките постъпват в сферата на обръщението без да са абсолютно готови за потребление (нуждаят се от дообработка). Именно тук се проявява принадлежния продукт. Съществуват два източника на печалбата:*

⚡ *Не създава нова стойност – прихода, който се преотстъпва на сферата на обръщението за да покрие тя производствените си разходи и да реализира печалба (Преотстъпеният принадлежен продукт);*

⚡ *Създава нова стойност – има себестойностно образуващ характер (вторият източник на печалбата е Принаденият продукт, реализиран в търговията);*

*Печалбата е необходим икономически показател, цел, такъв икономически интерес, който дава възможност на всяка ТФ да разширява своята дейност.*

$$\text{Печалбата} = \text{ТО} + \text{ТГ} + \text{ТНадценки} - \text{РСО}$$

$$\text{ЧДоход} = \text{ТО} + \text{ТГ} + \text{ТНадценки} - \text{МРазходи}$$

За разлика от печалбата ЧД не включва в себе си стойността на овеществения труд (С), а само живия труд (V). ЧД дава предимството, че когато се стремим да увеличаваме крайния резултат ние се стремим да намалим МР (транспортни, опаковки, сортировка, реклама и др.), а не намаляваме разходите за ЖТ (V).

**Върху печалбата оказват влияние факторите:**

- ▶ Намалението на цените, което е свързано с увеличение на масата стоки, които се реализират. Цените дават благоприятно отношение върху печалбата, и при увеличението и при намалението им;
- ▶ МТБ има изключително голямо значение за реализиране на печалбата – широки форми на покупко-продажба (продажби по образци, разносна, развозна търговия и др. Да са носители на доход и на печалба;
- ▶ ПТ и числеността на персонала, степен на използване на ПФ;
- ▶ Структура на СО;
- ▶ СЗ и показателя Скорост на стоковото обръщение;
- ▶ *Разходите трябва да имат сравнително ниско равнище и нисък размер на снижение;*
- ▶ *Обема на СО – при неизменно равнище на ТН, ТО, ТНадценки.*

Нарастването на продажбите зависи преди всичко от добрия маркетинг. Задължението на мениджърите е изградено на ярна концепция за основните фактори на печалбата; разумното насочване на тяхното поведение; търсенето на най-добрите комбинации между факторите в посока на нарастване на печалбата.

Намаляването на разходите е важен фактор за увеличение на печалбата. Разходите за производството и реализацията на продукцията определят равнището и структурата на себестойността на продукта, а и от там и печалбата на даден продукт.

Ефективността е друг фактор за увеличаване на печалбата, както по отношение на повишаване на производителността на труда, степента на използване на материалните ресурси, така и в областта на увеличение на финансовите ресурси използвани за тази ефективност. Ефективността в тази област налага провеждането на строга финансова политика от страна на мениджърите на дадено предприятие. За цялостната ефективност имат значение:

- производителността на труда
- степента на използване на производствените мощности
- строга кредитна политика
- борба с несъбираемите дългове
- оптимизиране на касовите наличности
- др.

**Печалбата = Продажби – Променливи разходи . Q – Пост. разходи;**

**Печ. = P.Q – Пром. разх.Q – Пост. разх.;**

**Печ. = Q . (P – Пром. Разх.) – Пост. разх.;**

$$Q = (\text{Печ.} + \text{Пост. разх.}) : P - \text{Пром. Разх.};$$

$$\text{Печ.} = \text{ЧД} - \text{Разх за ЖТ};$$

$$\text{Печ.} = \text{БД} - (\text{МР} + \text{Разх. за ЖТ});$$

Търговската дейност на фирмите в условията на пазарна икономика имат за цел печалба и рентабилност. Това е съвсем естествено, защото бизнес без капитал е невъзможно да осъществява дейността си, а печалбата е главния вътрешен източник и реална предпоставка за увеличение на капитала.

### Видове печалба

↙ **Разликова/оперативна,текуща/печалба / РП /;**

$$\text{РП} = \text{ПД} / \text{приходи от дейността} / - \text{РД} / \text{разходи от дейността} /$$

↙ **Брутна/счетоводна,балансова/печалба /БП /;**

$$\text{БП} = (\text{ПД} + \text{ФП} / \text{фин. приходи} / + \text{ИП} / \text{извънредни приходи} /) - (\text{РД} + \text{ФР} / \text{финансови разходи} / + \text{ИР} / \text{извънредни разходи} /)$$

Брутната печалба е основната цел на бизнеса.Тя е основата на облагаемата печалба.От брутната печалба като се извадят корпоративните данъци,се получава чистата печалба.

↙ **Облагаема/фискална/печалба;**

Най-съществено при нея е разпределението на облагаемата печалба между държавата и фирмата, фирмата има интерес по –голяма част да остане при нея,а държавата разчита на доходи в бюджета-интересите са различни и затова се налага постоянно оптимизиране на това съотношение.

↙ **Чиста /нетна/печалба – ЧП ;**

Чистата печалба е на разположение на предприятието.Това е собственическа печалба и се дирижира от собствениците на предприятието.Тя се получава след като са изплатени всички задължения на предприятието – производствени разходи, лихви и данъци.Източник е за попълване на собствения оборотен капитал.

ЧП = ОП – ОР

Счетоводният отчет показва величината на печалбата. Печалбата, наречена в подзаконовите нормативни актове, финансов резултат се определя като стойностен израз на крайния икономически резултат. Като разлика между приходите и разходите от дейността на предприятието се нарича счетоводна печалба, смисъл на печалба, установена по счетоводен път. Счетоводната печалба се отразява и в счетоводния баланс и затова се нарича балансова печалба. Според НСС 12 – „Счетоводна печалба или загуба - брутната печалба или загуба, преди да се приспадне разходът за данъци от печалбата. Определя се като разлика между приходите и разходите от отчета за приходите и разходите без разхода за данъци от печалбата. „

Основна цел на ръководството е максимизиране на печ. Това може да стане по различни начини:

**1. Увеличаване на себестойността** – това може да се получи в резултат на реализация на икономии от отделните гр. производствени разходи. Например закупуването на по-високо качествени суровини и м-ли, повишава производството на труда и др. мерки за увеличаване на производствените разходи за 1-ца.

**2. Подобряване на политиката за реализацията на предприятията**, чрез по пълна търг. мрежа, по-добро качество на производствени продукти и по-добри условия на доставка, сервизно обслужване и др. в полза на потребителите.

**3. Увеличаване на приходите в съвременните условия** – всяка фирма предлага различни условия на плащане и др. условия с цел да привлече по-широк кръг клиенти за реализация на своя продукт и да си осигури необходимите с-ва за безпрепятствено осъществяване на производството.

Печалбата в съответствие с икономическия анализ се анализира въз основата на **фактори** или самостоятелно. Това става с използването на методи като индексния, на екстраполация, регресионния и др. Чрез анализа се прави оценка на достигнатата печалба, измерва се влиянието на действащите фактори, търсят се пътища за нейното увеличаване. Нарастването на печалбата е цел, която търг. фирми непрекъснато преследват.

Факторите оказващи влияние върху печалбата на търг. фирми са: продажбите, равнището на търг. отстъпки и равнището на разходите за обръщение. Печалбата е непосредствено свързана с продажбата на стоки. Печалбата се разглежда и оценява в зависимост от показателите рентабилност, производителност на труда и численост на персонала.

Печалбата е непосредствено свързана с продажбата на стоки. Тя се образува при и в резултат на продажби.

При планирането на печалбата в търг. фирми база за това е брутната печалба, получена като разлика между търговските надбавки или отстъпки от разходите за обръщение. Печалбата е показател, който се определя от различни гледни точки и затова се използват **различни методи и подходи за нейното планиране:**

**1.Постигане на целева печалба**-търг.фирми залагат за плановата година предварително определен размер целева печалба. Плановата печалба се обуславя от максималните продажби, които фирмата може да направи, разликата между цената и общите променливи разходи за единица стока и постоянните разходи на фирмата.

**2.Постигане на икономически необходима печалба**-целта на фирмата е планиране на размер печалба, гарантиращ необходимите финансови условия за бъдещо развитие. Това се постига чрез бъдеща възвращаемост на фирмения капитал, по-висока от очакваната норма на възвращаемост в алтернативни други варианти. Икон.необх.печалба се планира по формулата:

Пик.н.=Ск.Вк,където Ск=собствен капитал , а Вк=възвращаемост на собствения капитал

**3.Постигане на икономически необходимата печалба** въз основа на фирмени планови показатели-има се в предвид планирането на брутната печалба от реализацията на стоки въз основа на търговските надбавки или отстъпки и разходите за обръщение.БП=ТО-РО

**Планира се печалба по отделни стоки и общо за всички стоки.**

- ✓ -Планиране на печалбата по отделни стоки-плановата печалба е равна на сумата от плановите размери на печалбите по отделни стоки. Планирането на печалбата по този начин среща трудности, породени от необходимостта за наличие на планови данни за разходите по обръщение по отделните стоки или групи стоки, но резултатите са много необходими,тъй като представляват конкретния принос на всяка стока в брутната печалба на фирмата.
- ✓ -Планиране на печалбата общо за всички стоки-планира се едновременно за всички стоки на фирмата като разлика между плановите размери съответно на търг.отстъпка и разходите за обръщение на стоките, предвидени за продажба преди плановия период. Този начин на планиране намира широко приложение, тъй като необходимите планови данни не са трудни за осигуряване, а получената чрез него информация е икономически много необходима.

**Техники за планиране на печалбата:**

1.За постигане на целева печалба – ТФ, които имат необходимите ик. възможности, залагат за планова година предварително определен размер на целева печалба

2.За постигане на ик. необходима печалба. – целта на ТФ се свежда до планиране на размера на печ.

**Критичните точки** на печалбата са следствие от изменението на продажбите и от изменението на разходите. Критичните точки на печалбата намират проявление при сравненията между:приходи от продажби и общите разходи и между продажната цена на стоката и средните общи разходи за нейната реализация.

**Праг на печалбата** има, когато приходите от продажби са равни на общите разходи. При нарастването на продажбите е достигнат такъв размер, при който са покриват общите разходи и по-нататъшното им увеличаване започва да осигурява печалба.

**Максимум на печалбата**-когато разликата съответно между приходите от продажби и общите разходи и продажната цена на стоката и средните общи разходи за нейната

реализация е величина максимум-когато продажната цена е равна на пределните разходи.

**Граница на печалбата**-когато отново настъпва изравняване на паричните приходи от продажбите и общите разходи или между пазарната цена на стоката и средните общи разходи за нейната реализация.

В теорията са известни два основни метода за формиране на печалба:

- Съпоставяне на имуществото на фирмата или предприятието в началото и в края на отчетната година
- Съпоставяне на наличните парични постъпления и направените разходи свързани с дейността

Във връзка с установяване на печалбата като разлика между приходите и разходите и в съответствие с изискванията на закона за счетоводството, фирмите съставят годишен отчет, който включва:

- ↪ счетоводен баланс
- ↪ отчет за приходите и разходите
- ↪ приложение за информация за прилаганите методи за оценка и начините за промяна на методите за оценка
- ↪ данъчна декларация

За разлика от централизираната икономика при пазарната държава не регулира цялостно разпределението на печалбата. Нейната роля в този процес се свежда до установяване на данъчния режим, на който подлежи печалбата и по конкретно:

- установяване на облагаемата печалба
- определяне размера на данъка
- евентуални преференции за определени данъчни платци
- информация, която трябва да представи фирмата

За фирмата реално значение има не брутната, а нетната печалба. Нетната печалба е частта от печалбата, с която фирмата реално разполага и ползва. Чистата печалба е нетния, чистия доход на собственика.

**Планирането на печалбата става по няколко метода:**

1. На основата на факторите, които я определят
2. На основата на продажбите и рентабилността
3. На основата на основните ключови фактори
4. На основата на приходите от продажбите и на разходите
5. Пряк и непряк (аналитичен) метод

Разпределението и използването на нетната печалба става по волята и желанието на собственика. Законът обаче определя някои изисквания и правила. Те се отнасят до търговските дружества и кооперациите. Едноличните търговци обикновено не формират печалба, а доход. След плащане на задължителните данъци на едноличния търговец му остава чистия доход, с който той се разполага напълно свободно.

Разпределението на печалбата на търговските дружества има определени особености. **В зависимост от собствеността търговските дружества биват два основни вида:**

1. Търговски дружества, които функционират на частно правна основа т.е. чиито собственици са граждани-съдружници или акционери
2. Търговски дружества, които функционират на публично-правна основа т.е. чиито собственици са от публичната власт – държавата или общината.

Съласно търговския закон начините за разпределение на печалбата и загубите на събирателното дружество се регламентира с договор, който съдружниците сключват при учредяване на дружеството. Същото важи и за командитните дружества. Минималната величина на капитал на ООД е регламентирана в търговския закон. Дяловете се разпределят между съдружниците и всеки от тях получава удостоверение за участието си в капитала на дружеството.

Съдружниците немогат да изискват дяловете си, докато дружеството съществува.

Разпределението на чистата печалба на акционерното дружество има най-съществена специфика:

1. Задължително формитан фонд „резерви”, в който се отчислява най-малко 1/10 от печалбата.
2. Годишния счетоводен отчет задължително се проверява от експерт-счетоводител, назначен на общото събрание
3. На базата на годишния счетоводен отчет и докладите на експерта-счетоводител, управителния съвет на акционерното дружество прави предложение пред общото събрание за разпределяне на чистата печалба
4. Окончателното решение се взема на общото събрание

Чистата печалба на едноличните дружества с държавно имущество се разпределя според закона за стопанската дейност (Указ 56)

Печалбата е най-важният финансов и оценъчен показател за дейността на стопанската единица. Ето защо анализът трябва да отрази измененията, настъпили в нея, и да определи влиянието на факторите, които са довели до тях. Като показател печалбата е стойностна величина. По същество тя се формира като разлика между приходите и разходите:

$$П = Пр - Р$$

Разглеждана в този смисъл печалбата е част от приходите и се проявява като брутна и чиста. По начина на формиране печалбата бива брутна, включваща в себе си ДДС, данък върху печалбата (без кооперациите) и печалбата, която остава в стопанската единица (за разпределение). Под чиста се разбира остатъчната печалба след разплащанията от формираната брутна печалба (в случая това е печалбата за разпределение). Анализът на печалбата следва логиката на анализа на приходите и на всички стойностни показатели. Отражават се измененията в печалбата при сравнение с приета база. Измененията се отразяват в абсолютна и в относителна величина:



$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0$$

$$\% \Pi = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} \cdot 100$$

Динамиката на печалбата се изчислява чрез базисни и верижни индекси и се сравнява с динамиката на обема и на приходите и на разходите. Така изпъкват положителните или негативните отклонения в пропорциите между измененията на тези взаимнообвързани показатели. При изпреварващ темп на печалбата спрямо обема е налице увеличаване на рентабилността. При по-високи темпове на нарастване на печалбата в сравнение с приходите и разходите налице е увеличаване на относителния дял на печалбата в приходите, а оттук – финансово стабилизиране на стопанската единица.

Определя се средногодишен темп на изменение на печалбата. Величината на същия може да се използва за изграждане на краткосрочна прогноза за развитието на този показател в следващия период. Така прогнозираната печалба може да послужи за основа при разработването на план за печалба или за сравнение с други разчети на стопанската единица. За средногодишния темп се изчислява следната средно-геометрична величина:

$$\bar{\Pi} = \sqrt[n-1]{\frac{\Pi_n}{\Pi_0}}$$

Когато се анализира брутната печалба, се изследват измененията, настъпили в състава и структурата ѝ. Търсят се възможности за отразяване на влиянието на факторите, предизвикали общите изменения в печалбата. По начина на формирането ѝ се анализира влиянието на приходите и на разходите както следва:

$$\Pi = \Pi_r - P$$

Този израз може да се разшири, като приходите се изразят по състав (по групи), а разходите – по групи или видове. Връзката е пряка и с метода на верижното заместване се изразява количественото влияние на посочените фактори.

За формирането на възможно най - голям положителен финансов резултат, т.е. печалба е необходимо:

**Първо:** добро познаване на икономическите условия и на изискването на икономическите закони, проявяващи действието си при пазарната икономика;

**Второ:** ефективно и целенасочено използване на наличните ресурси, били те финансови, материални или трудови и отстраняване на причините, които способстват неефективното използване на изброените ресурси;

**Трето:** произвеждане на продукция с нужното качество и необходимата продуктова структура, обособена от управленския екип, който може да взема компетентни и управленски решения.

Анализът се явява междинен етап в процеса на управлението между събирането на информация и вземането на управленско решение. Чрез него се създава възможност да се

разкрийт връзките между различните стопански явления и факторите, които ги обуславят, както и да се вникне в същността и параметрите на производствено-стопанската дейност. Чрез анализа на печалбата се цели да се разкрийт и настъпилите изменения, положителни и негативни влияния на факторите и причините, породили тези промени, както и съществуващите резерви и тяхното въвличане в дейността, както и за повишаване на финансовите резултати. Анализът на печалбата от оперативната дейност е един важен елемент от финансовото диагностициране и фундамент за предвиждане на бъдещото развитие.

След провеждането на този анализ се придобива пълна представа за финансовото състояние на конкретната стопанска единица и се дава оценка за постигнатата печалба. Въз основа на положителния финансов резултат управленският екип може да прогнозира бъдещото развитие, да формира научнообосновани управленски решения и да си отговори, защо предходните са били неудачни например, да разкрива резерви, които ще доведат до нарастване на икономическата стабилност на стопанската единица. Също въз основа на този резултат се определят дивидентите за член - кооператорите, възнагражденията за внесените от тях в кооперацията труд, земя и капитал, както и се определят средствата, които се отделят за различните фондове на кооперацията и за реинвестиции и повишаване на собствения капитал.

Резултатите, при анализиране на печалбата, могат да се използват и като средство за осъществяване на вътрешнофирмен и външен контрол. Актуалността на проблема за анализ на печалбата, която се реализира в резултат от осъществяваната производствено-стопанска дейност произтича от това, че получените резултати се използват за осъществяване на ефективно ръководство. Без тези резултати от анализа нито една стопанска единица не е в състояние да определи насоките на бъдещото си развитие.

### Дивиденти и дивидентна политика

Дивидентната политика е отделена от инвестиционните решения и финансовите решения, защото тя се появява и в двата вида решения като страничен/допълнителен продукт (by-product). Тоест една фирма може да реши да използва реинвестирането за финансиране. Дивидентите са страничен продукт, защото може да е обявен висок дивидент, а фирмата в последствие да не може да си го позволи. Как да се съчетае капиталовото бюджетиране и дивидентите като част от него. Ако пък фирма реши да вземе кредит, това би отпуснало средства за изплащане на дивиденти. И тук дивидентите са by-product на решения за финансиране с чужд капитал. Естествено кеш за дивиденти трябва да идва все от някъде. Следователно дивидентната политика е отделна. Дивидентната политика е размяната между реинвестиране на печалбата от една страна и изплащане на дивиденти и емитирането на акции от друга. Следователно политиката е избор между разпределяне на капиталова печалбата за акционера чрез разтеж в цената на акциите му или разпределя дивиденти и емисия на нови акции.

Дивидентната политика се състои от три основни елемента:

- Планиране на коефициента на изплащане- каква част от печалбата ще се изплати като дивидент
- Към какво трябва да се стреми фирмата :
  - към постоянен дивидент
  - към непрекъснато увеличаващ се дивидент

- към различни дивиденди в зависимост от конкретните условия
- Колко лева да се изплатят като дивидент на една акция.

Колкото по-голяма част от нетната печалба бъде разпределена под формата на дивиденди, толкова размера на вътрешните източници за финансиране ще намалее.

Как се изплащат дивиденди? – Управителния съвет или съвета на директорите вземат решение за изплащане на дивидент. То трябва да е съобразено с устава за лимит на изплащания дивидент. Разпращат се съобщения по акционерите, които трябва да се регистрират за определена дата за получаване на дивидента. Акционерите трябва да отговорят в т.нар. ексдивидентен срок – 5-6 дни преди датата за изплащане на дивидента.

Видове дивиденди – регулярни парични дивиденди, които се изплащат по план и специални дивиденди. Фирмите във фалит могат да разпределят и ликвидационен дивидент. Някои фирми емитират допълнителни акции за акционерите си, като те се продават с дисконт. Така фирмата си спестява разходите за подписвач. Фирмата може и да раздробява акциите си като на акционерите си предложи срещу 3 стари акции – 5 нови. В спреда между цените се крие дивидента.

Компаниите също правят обратно изкупуване на акции, за да разпределят дивидент. То е изгодно за акционерите, които биха платили по-малък данък върху капиталовата печалба от колкото върху кеш дивидент.

Как се определя размера на дивидента?

Фирмите обикновено имат дългосрочни коефициенти за изплащане на дивидент. Така те са или разпределящи капиталова печалба или кеш печалба. Иначе публиката не би им вярвала.

$$DIV = C_D \cdot EPS$$

DIV - дивидент

$C_D$  – коефициент на дивидента към нетната печалба

EPS – нетен доход на една акция

Дивидентната политика изразява разпределението на нетната печалба на фирмата. Тя се разпределя в две основни направления: за дивиденди и за реинвестиране. Чрез него се решава сегашното състояние и бъдещото на фирмата, взаимоотношенията с акционерите, определя се степента на изменение на цената на обикновените акции на капиталовия пазар.

От голяма важност се явява отражението, което оказва влияние върху цената на обикновена акция.

Определя се коеф. на реинвестиране (f), който показва каква част от нетната печалба отива за самофинансиране на фирмата. Частта за дивиденди обикновено е като остатък.

$$d+f=1;$$

$$d(\text{дивиденсти})=1-f$$

Връзката между цената на обикновена акция с нетната дивидентна политика, която се представя чрез коеф. за реинвестиране се изразява:

$$P_0 = D_1 = E_1(1-f) = E_1(1-f) \quad \text{където:}$$

$$r-g \quad r-g \quad r-k.f$$

**P<sub>0</sub>**-цена на обикновена акция;

**D<sub>1</sub>**-очакван доход;

**E<sub>1</sub>**-очакван размер на нетната печалба;

$$g=k.f;$$

**r**-очаквана норма на дохода;

**g**-темп на нарастване на дивидента;

**k**-вътрешна норма на дохода.

Очакваната норма на дохода е средната норма на възвращаемост. Вътрешната норма на дохода е норма на възвращаемост на отделната фирма. От значение е съотношението между тях. Възможни са три положения:

- 1)  $k=r$  Дивидентната политика не оказва влияние върху цената на обикновената акция.
- 2)  $k>r$  Дивидентната политика оказва благоприятно отражение върху цената на обикновените акции.
- 3)  $k<r$  При това положение фирмите са изправени пред финансови затруднения-фалит.

Използват се няколко начина за изплащане на дивидентите- парични дивидентни плащания, непарични дивидентни плащания- дивидентни чрез акции и раздробявания на акции. Основна форма са паричните дивиденсти, плащани обикновено на три, шест месеца ли годишно. Сумата на дивидента може да бъде изразена в лева на 1 акция, в процентно отношение към цената на акцията или като процентно отношение на нетната печалба на 1 акция. Освен обявените периодично плащани дивиденсти съществуват и допълнителни- изплащани над редовния и специални, извънредни дивиденсти. Фирмите, намиращи се процедура на фалит, могат да изплащат ликвидационен дивидент, при условие че не са застрашени интересите на кредиторите.

Освен изплащане на парични средства, фирмата може да реши да се извършат непарични плащания на акционерите. Тези видове дивидентни плащания се извършват под формата на дивиденсти чрез други допълнителни акции и раздробявания на акции. Дивиденсти чрез допълнителни акции могат да бъдат изплащани в случайте, когато фирмата желае да замрази парични средства за инвестиционни цели- например на всеки 10 притежавани акции акционерите получават по 1 нова безплатно. За разлика от този начин на плащане, раздробяването на акции, включва издаването на повече акции- 5 стари се заменят за 8 нови акции, но с по- ниска стойност на всички акции. По този начин непаричните дивиденсти предизвикват изменения в счетоводния баланс на фирмата, защото общата стойност на акционерния капитал остава непроменен, за

разлика от паричните дивиденди, които съкращават паричните средства в счетоводния баланс. Следователно тези промени не изменят положението на собствеността на акционерите, а в същото време позволяват на фирмата да съхранява парични средства за инвестиционни цели.

Дивиденди могат да се изплащат и чрез обратно изкупуване на акции от фирмата. Това може да стане чрез посредничеството на комисионерите или на открития пазар. В този случай повторно изкупените акции се анулират или се съхраняват с оглед отново да бъдат продадени при необходимост. Този начин е изгоден за акционерите, които при това положение не плащат данък върху дивидента, а само върху прираста на цената на изкупените акции.

Първият показател, който е-ра ДП, е основен доход на 1 акция:

Ода=Нетна печалба за отчетния период / Среднопритеглен брой на обикновени акции;

Нетната печалба=БП-задължителните отчисления, които трябва да направи дружеството-начислените дивиденди за привилегированите акции;

Вторият показател е рентабилност на 1 обикновена акция:

Роа=Печалбата от 1 обикновена акция / Пазарна/борсова/цена на 1 обикновена акция;

Този показател показва колко са готови да платят инвеститорите в дадения момент за 1 лев печалба за всяка акция.

Третият показател, х-рац ДП, е дивидент на 1 обикновена акция:

Да=Нетна печалба,определена за изплащане на дивиденди за обикновени акции / Среднопритеглен брой на обикновени акции;

Този показател показва реално изплатения доход за една обикновена акция.

Четвъртият показател е норма на дивидента:

Нд=Дивидент на една обикновена акция / Пазарна цена за една обикновена акция;

Показателя е важен за оценка на получените финансови резултати и за финансовото състояние на дружеството.

Пети показател е коефициентът на дивидентния доход:

Кдд=Дивидент на една обикновена акция / Основен доход на една обикновена акция

Шести коефициент-в заключителния етап на анализа на ДП може да се провери какъв е пазарният коректив:

Пк=Пазарна цена на една обикновена акция / Номинална стойност на 1 обикновена акция;

Ако пазарния коректив  $e > 1$ , това означава че дружеството постига рентабилност по-висока от средната.