

Дивидендная политика – составная часть общей политики управления прибылью, связанная с распределением прибыли в акционерных обществах. Цель дивидендной политики – разработка оптимальной пропорции между потреблением прибыли собственниками и реинвестированием её в активы предприятия по критерию максимизации рыночной стоимости предприятия.

Значение дивидендной политики:

- оказывает влияние на финансовую программу и бюджет капиталовложений организации;
- воздействует на движение денежных средств организации;
- влияет на отношения организации с её инвесторами;
- способствует сокращению или увеличению акционерного капитала.

Дивиденды – денежный доход акционеров, получаемый в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия.

Выбор варианта дивидендной политики предполагает решение двух ключевых вопросов:

- влияет ли величина дивидендов на изменение совокупного богатства акционеров?
- если да, то какова должна быть их оптимальная величина?

Размер выплачиваемых дивидендов зависит:

- от суммы полученной прибыли;
- размера неотложных расходов организации;
- доли привилегированных акций в общем объёме акций и уровня объявленных по ним выплат;
- размера уставного капитала организации;
- размера обязательного резервного капитала организации.

Порядок выплаты дивидендов определяется рядом дат:

- датой объявления дивиденда;
- датой регистрации владельцев акций;
- датой, когда акция теряет право на дивиденд;
- датой платежа.

Существует несколько форм выплаты дивидендов:

- денежный;
- в форме акций;
- автоматическое реинвестирование. Предоставляет акционерам право индивидуального выбора: получить дивиденды наличными или реинвестировать их в дополнительные акции.

Политика распределения прибыли учитывает тот факт, что взаимоотношения собственников и менеджеров довольно сложные, они внутренне противоречивы (а в ряде случаев становятся антагонистичными).

Первая трудная проблема в данных взаимоотношениях – рациональная структура средств предприятия (структура пассива). Теперь анализируем вторую сторону

противоречивых взаимоотношений акционеров и управляющих – формулирование и реализацию политики развития производства и политики выплаты прибыли на акции (дивидендов). Следует заметить, что именно здесь противоречия между двумя нашими субъектами принимают открытую форму, так как стоит дилемма: или высокие дивиденды, или развитие производства (использование прибыли для расширения производства). Именно менеджерам принадлежит большая роль в разрешении данного противоречия.

Финансовый менеджмент оперирует в этой ситуации следующими категориями: норма распределения дивиденда, внутренние темпы роста актива.

Норма распределения дивиденда (НР) показывает, какую часть балансовой прибыли фирма тратит на выплату дивидендов. Вспомним, что акционеры смотрят на этот процесс через призму определения дивидендов как части чистой прибыли. Технически несложно переходить от балансовой прибыли к чистой и наоборот, если этого требуют интересы фирмы, интересы акционеров.

Внутренние темпы роста собственных средств (ВТР) фактически дают информацию о нарастании собственных средств пассива и служат основанием для расчета темпов роста производства (что важно при определении производственной программы фирмы, так как после расчета ВТР можно подумать и о привлечении заемных средств в том или ином виде, в том или ином количестве).

Еще один вопрос – какие все-таки изменения в пассиве фирмы могут считаться рациональными в условиях современной России с ее высокой инфляцией и высокой степенью неопределенности для экономических субъектов.

1. Нарастание заемных средств до предела заемной силы (понятно, что любой кредит, полученный в России, дает фирме некоторый дополнительный доход в виде инфляционного дохода).

2. Нарастание кредиторской задолженности, причем не только в пределах растущей дебиторской задолженности (последнее для фирмы – дополнительный источник доходов в виде экономии выплат по налогу на прибыль), но и сверх ее.

Здесь есть известная «очередность» в задержках платежей. На первом месте, как правило, стоит государство, причем прежде всего его федеральный уровень – НДС, налог на прибыль и проч. (местная власть для фирмы ближе, особенно если это не московская фирма), замыкают этот список предприятия – естественные монополисты, у которых есть возможность придавать кредиторской задолженности клиентов вид платного займа и возвращать его с некоторым приращением. В «промежутке» между указанными полюсами – Пенсионный фонд, фонды социального страхования, фонд занятости, предприятия-клиенты и собственные работники!

3. Если у Вас есть возможность получения налоговых льгот, то это, безусловно, даст дополнительный (зачастую значительный) источник финансирования. При этом не стоит забывать, что при наличии между государством и предприятием «взаимной любви» появляется возможность списания или реструктурирования задолженности перед федеральным бюджетом!