

УВОД

Печалбата оценява корпоративното представяне, успех или неуспех на организацията в резултат на минали събития и трансакции. Счетоводната печалба, не може да се приеме като предвестник на фирмената стойност и не може да се използва за измерване на корпоративните постижения.

Науката и практиката в търсене на реалната икономическа печалба използват редица показатели, с които да обозначават и метрифицират икономическата печалба на предприятието.

Затова основна цел на настоящата разработка е да се направи икономико-правен анализ на понятието „печалба“. За нейното реализиране се поставят две основни задачи:

- 1) Дефиниране на понятието икономическа печалба;
- 2) Разглеждане на правните аспекти на печалбата от гл.т. на участието на съдружниците в отделните капиталови дружества.

1.1. КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ИКОНОМИЧЕСКАТА ПЕЧАЛБА – ОЦЕНКА И ПОКАЗАТЕЛИ

Идеята за икономическата печалба датира още от края на XVIII век, като за неин основател се смята Робърт Хамилтън¹. Той определя, че изгодата на търговец може да се изчисли, след като се приспадне от брутната печалба начислената лихва (interest charge) върху състава на вложените средства.² През 1890 г. Алфред Маршал³ определя икономическата печалба, като разлика между нетната печалба и приспаднатите разходи за лихви по инвестирания капитал с определена цена. През 1950 г. „Дженерал Електрик“ нарича това – „остатъчни доходи“, Дейвид Соломон през 1965 г. използва „икономическата печалба“ като индикатор на създаденото богатство, представена чрез разликата между нетните доходи и цената на капитала.⁴ Съществуват и други алтернативни обозначения на икономическа печалба използвани през годините, като

¹ Hamilton, R. Introduction to Merchandise. The Second Edition, Edinburg, 1777, p. 473

² Weil, R., Maher, M. Handbook of Cost Management. Wiley, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2005, p.670

³ Marshall A. Principles of Economics. Vol.1.NY.: MacMillan & Co, 1890

⁴ Biddle, G., Bowen, R., Wallace, J. Does EVA beat earnings? Evidence on associations with stock returns and firm values. // Journal of Accounting and Economics, No 24, 1997, pp.301-336, p.302

„абнормални доходи“ (abnormal earnings) от G. Feltham и J. Ohlson⁵, „наднормена печалба“ (excess earnings) от John Canning⁶, „супер приходи“ (super profit) от H. Edey⁷, „наднормени използваеми приходи“ (excess realizable profit) от E. Edwards и P. Bell⁸ и „остатъчен доход“ (excess income) означена от J. Kay⁹. Въпреки множеството от термини и обозначения на икономическата печалба, основната нейна идея се запазва и доразвива в показателя икономическа добавена стойност (Economic Value Added – EVA) разработен от Бенет Стюард и Джоел Стърн.

Като цяло, в сърцевината на икономикса, концепцията на остатъчната стойност или резултат (печалба или загуба) не е уникален и обикновено се свързва с понятията богатство и доходи. Адам Смит (1890) определя концепция за ползата като увеличение на богатството. John Hicks (1939) посочва в известната си книга „Value and Capital”, че дохода на човек е максималната стойност, която може да се потреби за седмица и се очаква да бъде толкова добре в края на на седмица, както е в началото. Ако приложим определението Хикс в областта на бизнеса, финансовата печалба или загуба за определен период ще се изчисляват като разлика между нетната стойност на предприятието в началото на периода и стойността му в края на тази период от време, без да се вземат под внимание допълнителните вноски или намаляване на капитала, направени от съдружниците. В съответствие с това, печалбата или загубата ще представляват от една страна промяната в нетното богатство на предприятие (увеличение или намаление) в резултат на икономическата дейност и от друга страна, поддържането на първоначалния капитал което води до оцеляването на предприятието с течение на времето. Много автори в обхвата на класическата нормативно-дедуктивен икономическа теория следват този утилитарен подход. Сред тях той заслужава да се отбележат имената на Fischer, Marshall, Rivero Romero, Hendriksen или Solomons. В този подход, концепцията за печалбата или загубата се идентифицира с концепцията за полезност, но не се ограничава само до способността за генериране на подобна

⁵ Feltham, G., Ohlson, J. Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities.// Contemporary Accounting Research, Spring 1995;11,2 , p.691

⁶Canning, J. B. The Economics of Accountancy. Ronald Press, New York, 1929

⁷Edey, H. Business Valuation, Goodwill and the Super-profit Method.// Accountancy, (January/February, 1957)

⁸ E. Edwards, E., Bell, P. The Theory and Measurement of Business Income. University of California Press, Berkeley, 1961 , p.67

⁹ Kay, J. Accountants, too, Could Be Happy in a Golden Age: The Accountant's Rate of Profit and the Internal Rate of Return. Oxford Economic Papers, Vol. 28 (1976), 447-460

полезност, а също така да се поддържа¹⁰. През втората половина на 20 век, автори като MacNeal, Alexander, Edwards и Bell и Sprouse и Moonitz фокусират своите усилия върху измерване на „истинската печалба“¹¹.

По същия начин откриваме подходите на проф. Fernández Pirla (1977). Според него, печалбата или загуба могат да бъдат определени чрез две процедури. На първо място, съгласно Хикс, първата се състои в намиране на разликата между стойността на капитала на предприятието в края на периода и първоначалния капитал, при допускане за поддържане на стойността на парите и консервация на производствения капацитет или ефикасност на капитала и поддържането на неговата ликвидационна стойност в реално изражение; друга процедура се състои в разглеждане и директно измерване на две противоположни течения, които допринасят за образуването на печалба или загуба на предприятието. Съгласно последната процедура по своето естество се разбира разликата между приходи и разходи за периода.

Също така prof. Pirla визирайки печалбата или загубата и относителността спрямо на ползите, предлага няколко ограничаващи условия за разпределение на икономическите ползи, които усилват горепосочената дефиниция на печалба или загуба. Тези условия могат да бъдат обобщени както следва :

- 1) Преди разпределяне на ползите сред съдружниците, предприятието трябва да се увери, че необходимите условия, за да се получат подобни ползи в следващи периоди се поддържат като същевременно се запази продуктивния капацитет и предоставяне на услуги от предприятието.
- 2) Ликвидационната стойност на капитала трябва да се поддържа в реално изражение чрез коригиране размерът на направените парични амортизации.

Следователно, това дава сила на теорията, че печалбата или загуба се състоят от промяната в нетното богатство на едно предприятие, доколкото това допринася за оцеляването на предприятието.

Заедно с тази идея, има много други теории по отношение на икономическата печалба или загуба, свързани с поемане на рискове, заплащане на дял от печалбата на съдружниците и вземане на решения или пазарни несъвършенства. По този начин в през 20-ти век, различни автори излагат своите теории относно печалбата или загуба.

¹⁰ Boal Velasco, N. (2005) “What is the business result?”. Analysis of a multidisciplinary concept”. (In Spanish). *Técnica contable* n° 677 (July-August 2005)

¹¹ Sousa Fernández, F. (2009) “Conceptual foundations of comprehensive income”(In Spanish). *Revista de contabilidad* Vol 12, número 2. Julio-diciembre 2009. Edited by Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC)