

Висновки

Таким чином, можна дійти висновку, що привабливість та динамічний розвиток франчайзингу пояснюється комплексним характером відносин, достатньо високим рівнем їхньої прозорості, а також перевагами системних зв'язків. Це дозволяє сформувати франчайзингову мережу з ефективним розподілом капіталовкладень, створити широку систему збуту товарів і послуг, підсилити конкурентні переваги учасників мережі по відношенню до інших учасників аналогічного ринку, забезпечити можливість швидшого виходу на ринок з мінімальним ризиком нових учасників системи. Внутрішня координація франчайзингової системи на різних рівнях дозволяє оптимізувати витрати, зокрема з виводу на ринок інноваційних товарів і послуг, їх просуванню і розподілу, що природним чином дає конкурентні переваги як конкретному учасникові, так і франчайзинговій мережі в цілому.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. Франчайзинг: преимущества, принятие решений по франшизе / Андрощук Г., Денисюк В. // Предпринимательство, хозяйство и право. 1997. №1. – С. 33–39.
2. Андрощук Г. Типовые условия франчайзингового договора / Андрощук Г., Денисюк В. // Предпринимательство, хозяйство и право. 1997. №4. – С. 40–46.
3. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України, 2001. №2. – С. 96–104.
4. Земляков Д.Н. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса / Земляков Д.Н., Макашев М.О. – Москва «ЮНИТИ-ДАНА», 2003. – 142 с.
5. Корольчук О.П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика): Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. у-н, 2006. – 207 с.
6. Стэнворт Д. Франчайзинг в малом бизнесе: Пер. с англ. / Д. Стэнворт, Б. Смит. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996. – 200 с.
7. Суковатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні // Проблеми науки, 2007. №2. – С. 14–18.
8. Суковатий О.В. Франчайзинг як інноваційна модель розвитку бізнесу // Проблеми науки. 2007. – №3. – С. 18–22.
9. Цират А.В. Франчайзинг и франчайзинговый договор. – К.: Истина, 2002. – 240 с.

10. Corvol C. Le livre blanc de la franchise. Paris: CECOD, 1989. – P. 11.
11. Цират А.В. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров: право и практика: Учебно-практическое пособие. – К.: Истина, 2010. – 352 с.
12. Кабакова Е. Особенности финансирования франчайзинга // Финансовая консультация. – 2004. – №23. – С. 4–24.
13. Статті [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.moscov-news.ru/>>
14. Офіційний сайт Міжнародної асоціації франчайзингу [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.franchise.org>>
15. Офіційний сайт Британської асоціації франчайзингу [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.thebfa.org>>
16. Офіційний сайт Європейської франчайзингової федерації [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.eff-franchise.com>>
17. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://zakon.rada.gov.ua>> Цивільний кодекс України від 16.01.2003. Документ 435–15, поточна редакція від 13.10.2010.
18. Офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <<http://www.wipo.int/portal/index.html.ru>>
19. Корольчук О. П. Стратегія формування та розвитку вертикальних маркетингових систем на основі франчайзингових відносин: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.04 / Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 41 с.
20. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підруч. для студ. вищ. навч. зал. – К.: Книга, 2004. – 560 с.
21. Цират А.В. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров: право и практика. – К.: Истина, 2010. – 352 с.
22. Трушенко О.М. Франчайзинг як спосіб розвитку підприємницької організації: автореф. дис. к. екон. наук: 08.00.01 / Дніпропетровський університет економіки та права. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.
23. Назаренко А. Франчайзинг: бізнес за чужим рецептом [Електрон. ресурс] // Commercial property. – 2004. – №9. Режим доступу: <http://www.patent.km.ua/ukr/articles/i445>.
24. Зверева О.В. Правова регламентація торговельної діяльності: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., 2006. – 143 с.

І.М. КАЛІНСЬКА,
здобувач, Європейський університет

Формування фінансової архітектури підприємства у контексті життєвого циклу організації

У статті визначено роль фінансової архітектури підприємства у теорії життєвого циклу організації, охарактеризовано компоненти фінансової архітектури підприємства та доведено необхідність її оптимізації у процесі розвитку підприємства.

Ключові слова: фінансова архітектура підприємства, життєвий цикл організації, структура власності, структура капіталу, корпоративне управління, фінансова криза.

В статтє определена роль финансовой архитектуры предприятия в теории жизненного цикла организации,

охарактеризованы компоненты финансовой архитектуры предприятия и обоснована необходимость ее оптимизации в процессе развития предприятия.

Ключевые слова: финансовая архитектура предприятия, жизненный цикл организации, структура собственности, структура капитала, корпоративное управление, финансовый кризис.

In the article the role of financial architecture of enterprise in the theory of corporate lifecycle is determined, the components of financial architecture of enterprise are described and the necessity of its optimization is well-proven in the process of enterprise's development.

Keywords: financial architecture of enterprise, corporate lifecycle, ownership structure, capital structure, corporate governance, financial crisis.

Постановка проблеми. У процесі свого функціонування підприємство як окремий суб'єкт економічної системи формується, розвивається, досягає певних успіхів, досягає розквіту або слабшає та в решті решт припиняє своє існування. Циклічність розвитку підприємства обумовлена можливостями його ресурсної бази, професіоналізмом менеджменту, зовнішніми чинниками економічного середовища.

Важливу роль у забезпеченні поступового економічного зростання та максимізації прибутків підприємства відіграє врахування особливостей його фінансової архітектури, що дозволить визначити стратегічні пріоритети оптимізації організаційно-економічної системи підприємства у процесі його життєвого циклу та підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам функціонування підприємств на різних етапах життєвого циклу приділяється дуже висока увага з боку як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. З моменту концептуалізації у 60-х роках ХХ ст. теорій та моделей життєвого циклу організацій питання визначення оптимальних стратегій розвитку компаній та антикризових заходів в залежності від стадії циклу, формування інструментарію управління зміними в організації, обґрунтування пріоритетів фінансової політики підприємств є предметом активних наукових дискусій. Зокрема, слід відзначити фундаментальні наукові роботи І. Адізеса, Л. Грейнера, Дж. Кімберлі, Г. Ліппіта, Б. Мільнера, в яких авторами було запропоновано різноманітні підходи до класифікації стадій життєвого циклу організації. Окремі прикладні аспекти зв'язку життєвого циклу організації із її структурними характеристиками представлені в працях А. Бухвалова, І. Івашковської, О. Коваленко, Г. Константинова, Ю. Нестеренко, С. Філоновича та ін.

Мета статті полягає у визначенні теоретико-методологічних аспектів формування фінансової архітектури підприємства із врахуванням стадій його життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз динаміки розвитку підприємницького сектору як світової, так і вітчизняної

економіки свідчить, що можливості компаній щодо забезпечення сталого економічного зростання та наявність стабільних позитивних фінансових результатів залежать від їх здатності вчасно адаптувати свою внутрішню структуру у відповідності до змінення економічної кон'юнктури та вимог конкурентного середовища. Особливо гостро постала проблема вчасної адаптації підприємств в умовах розгортання фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, що спонукала більшість компаній знаходити резерви підвищення фінансової стійкості та забезпечення платоспроможності при появі тенденції до уповільнення ділової активності та зростанні фінансових ризиків.

Послідовність трансформації структурних характеристик підприємства у процесі його адаптації до зовнішнього середовища найбільш змістовно обґрунтовується теорією життєвого циклу організації.

Концепція життєвого циклу організації (підприємства) як модель аналізу передбачуваних змін з визначеною послідовністю станів протягом часу дозволяє простежити та спрогнозувати розвиток організації від її народження до апогею розвитку або ліквідації. Визначення етапу розвитку підприємства дозволяє оцінити потенціальні загрози, проаналізувати можливості бізнес-середовища, а також вчасно модифікувати систему управління та оптимізувати ресурсну базу підприємства (матеріально-технічну, інтелектуальну, фінансову тощо).

У контексті вищезазначеного, охарактеризуємо принципові особливості найбільш відомих моделей життєвого циклу організації: модель Ларі Грейнера (США, 1972) та Іхцака Адізеса (США, 1988).

Так, Л. Грейнер використовує для аналізу розвитку організації такі категорії, як вік та розмір організації, етапи еволюції, революції та темпи зростання галузі [1]. Автор моделі вважає, що розвиток організації має п'ять еволюційних етапів, які змінюють один одного в наслідок специфічних криз, що приводять до революційних перетворень в організації. Дослідник виокремлює такі стадії: креативність, директивне управління, делегування, координацію та співробітництво.

На першій стадії зростання компанії відбувається завдяки креативності, коли підприємець-початківець забезпечує потужний рівень креативного запалу та спонукає оточуючих повірити в успіх та доцільність нового бізнесу. Організація починає зростати, і з часом підприємець втрачає прямий контроль над діяльністю своїх підлеглих, що актуалізує необхідність впровадження оновлених механізмів професійного управління.

Друга стадія характеризується тим, що менеджмент підприємства формує організаційну структуру, в якій чітко прописані основні функції та зони відповідальності за окремими позиціями. З'являється система заохочення, покарання та контролю. Тобто формується система корпоративного управління. Одночасно жорстка функціональна структура обмежує швидкість реагування компанії на змінення

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ринкових умов. Виникає криза автономії, що вирішується тільки делегуванням повноважень.

На третій стадії в зростаючій компанії влада делегується керівникам різних відділів для завоювання нових ринків та створення нових продуктів. З'являється система мотивації праці менеджменту (практика бонусів та участі у прибутках компанії). Керівництво зосереджує свою увагу на загальному стратегічному розвитку та поступово втрачає контроль над досить розгалуженою структурою компанії. Виникає «криза контролю», яка вирішується застосуванням програм координації.

Четверта стадія зростання організації характеризується впровадженням складної системи розподілу інвестиційних коштів компанії між її структурними підрозділами, при цьому недостатньо централізовані підрозділи інтегруються. Поступово підприємство стикається з проблемою надмірно ускладненої системи планування та розподілу фінансових ресурсів, що призводить до зниження рівня організаційної ефективності.

На п'ятій стадії стають очевидними проблеми бюрократизму системи управління та організаційної структури, а отже виникає потреба у створенні внутрішніх команд консультантів, які не управляють підрозділами, а тільки надають професійні поради.

До обмежень моделі Л. Грейнера слід віднести невизначеність розвитку організації після стадії співробітництва та дослідження виключно типів управлінських практик на різних етапах розвитку організації, що фактично являє собою трансформацію систем управління організацією у часі. Слід також зауважити, що в даній моделі розвиток організації отожднюється з її зростанням, і тому загалом ця модель придатна для аналізу функціонування тільки великих компаній.

На відміну від моделі Л. Гренера модель І. Адзіеса акцентує увагу на циклічності розвитку організації та має такі основні передумови: по-перше, розвиток організації відбувається по-дібно до розвитку живої істоти, що відображається у назвах стадій, та, по-друге, на кожній із стадій у компанії виникають так звані «інфекційні захворювання» зростання та/або організаційної патології [2]. Для вирішення останніх, на думку І. Адзіеса, організації потрібна стороння допомога, бо самостійно такі проблеми вирішити неможливо. Автор детально характеризує не тільки управлінські практики, які притаманні кожному етапу розвитку організації, а й елементи корпоративної культури та організаційного клімату.

Характеристика етапів життєвого циклу організації згідно моделі І. Адзіеса із виокремленням основних проблем розвитку компанії проаналізована та узагальнена автором у таблиці.

Таким чином, можна узагальнити, що розуміння особливостей та проблем розвитку підприємства в залежності від стадії його життєвого циклу дає можливість спрогнозувати розвиток подій у майбутньому та підготуватися до них у процесі своєчасної трансформації основних його структурних характеристик.

Слід також зауважити, що відсутність необхідних модифікацій у фінансово-організаційній структурі підприємства знижує ефективність внутрішніх стабілізаційних механізмів нейтралізації негативного впливу чинників зовнішнього середовища та підвищує імовірність виникнення кризи підприємства. Особливу загрозу становить фінансова криза, що характеризується порушенням фінансової рівноваги та виявляється у розбалансованості діяльності підприємства і обмежених можливостях впливу керівництва підприємства на внутрішньогосподарські фінансові відносини [3, с. 13].

Етапи життєвого циклу підприємства

Стадія (узагальнена класифікація)	Стадія за моделлю І. Адзіеса	Основний процес	Проблема стадії	Варіанти вирішення проблеми
Народження	Виходжування. Період «немовляти»	Трансформація бізнес-ідеї в організаційне оформлення бізнесу	Необхідність підтримки бізнес-ідеї енергетикою та харизмою підприємця	Демонстрація упевненості в успіху справи та створення позитивного бізнес-іміджу підприємця
Дитинство	Швидке зростання («давай-давай»)	Трансформація підприємницької енергії у відносно стабільний грошовий потік	Відсутність механізму відтворення підприємницької енергії	Формалізація управлінських процесів, залучення команди професійних менеджерів, створення системи корпоративного управління
Юність	Юність	Трансформація грошового потоку у ринкову частку	Бізнес переростає індивідуальні здібності засновника, виникають конфлікти інтересів	Активна інвестиційна діяльність, пошук та реалізація нової бізнес-ідеї для «реінкарнації» підприємства
Зрілість	Розквіт	Трансформація ринкових можливостей у нарощування економічної вартості бізнесу	Ризик опортуністичної поведінки менеджменту	Чітко відрегульована система корпоративного управління та незалежна Наглядова рада
Старіння	Стабільність. Аристократизм. Бюрократизація	Трансформація пріоритетів в залежності від інтересів власників та можливостей змінення стратегії	Відсутність орієнтації на результат, формалізація спілкування, відсутність єднання	Заохочення інноваційності, ініціатив, радикальна зміна команди менеджерів, реорганізація
Смерть або відродження підприємства				

Джерело: складено автором.

Фінансова криза на підприємстві, як правило, характеризується такими ознаками: зниження попиту на продукцію; втрата частки ринку; зниження довіри кредиторів, контрагентів; погіршення показників платоспроможності та ліквідності; зниження ринкових показників діяльності підприємства, тощо.

Врешті–решт стрімко погіршуються показники економічної та фінансової рентабельності, що в подальшому збільшує імовірність появи збитків та навіть банкрутства компанії. Отже, своєчасне визначення стадії розвитку підприємства та вирішення проблем відповідного етапу дозволить компанії подолати тимчасові труднощі та забезпечити органічний перехід на наступну стадію розвитку, що обумовлює необхідність удосконалення інструментів фінансової діагностики підприємства, аналізу її результатів та втілення обраних напрямів оптимізації діяльності підприємства.

На думку автора, вирішення вказаного завдання є можливим на основі застосування концепції фінансової архітектури компанії, яка дозволяє комплексно охарактеризувати внутрішню будову компанії та оцінити її вплив на результати фінансово–господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Вицезгадана концепція, яка слугує базою для даного дослідження, вперше була запропонована до наукового вжитку американським економістом С. Майерсом у 1999 році після публікації однойменної статті, в якій автор визначив фінансову архітектуру компанії як мінливий фінансовий дизайн чи фінансову організацію компанії, яка включає правову форму організації бізнесу, структуру власності, структуру фінансування, стимули та розподіл ризиків [4, с. 138]. Під системою стимулів та розподілів ризику між основними учасниками корпоративних відносин автор розуміє систему корпоративного управління, яка утворюється в межах окремої компанії.

У своїй роботі С. Майерс досліджує причини здійснення компаніями, зокрема високотехнологічними, публічного розміщення акцій, а також визначає особливості функціонування конгломератів як різновиду фінансової архітектури компанії у США та інших країнах. Наголошуючи на тому, що фінансова архітектура компанії повинна адаптуватися у процесі інтеграції фінансового та інтелектуального капіталів, С. Майерс підкреслює, що фінансова архітектура не є статичною, а має змінюватися в залежності від конкретних завдань, що постають перед компанією.

Зазначене, на нашу думку, безпосередньо пов'язано із моделлю життєвого циклу організації, оскільки, використовуючи термінологію С. Майерса, «мінливість фінансового дизайну» підприємства залежить від необхідності трансформації структурних характеристик підприємства у процесі його розвитку.

Характеризуючи компоненти фінансової архітектури підприємства, слід відзначити таке. Організаційно–правова форма підприємства являє собою певну систему нормативних правил, яка визначає та структурує взаємовідносини підприємства з засновниками та учасниками господарюю-

чого суб'єкта, з його внутрішніми структурними підрозділами, державою, іншими учасниками ринку тощо. А виникають ці відносини, як правило, з приводу руху фінансових ресурсів, кругообіг яких формує основу фінансового забезпечення діяльності підприємства та створює умови для його виробничого та науково–технічного розвитку.

Результатом фінансової взаємодії підприємства з іншими економічними суб'єктами є структура капіталу, яка являє собою співвідношення власних та позикових коштів, які використовуються підприємством в процесі господарської діяльності [5, с. 200]. Власний капітал може утворюватися грошовими внесками та іншими активами власників підприємства, а також методом накопичення суми нерозподіленого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати всіх обов'язкових платежів. Джерелами формування позикового капіталу виступають банківські кредити, емісія облігацій, фінансовий лізинг та ін. Особливе місце у структурі позикового капіталу належить поточним зобов'язанням, оскільки це є умовно безоплатні фінансові ресурси, залучені на короткостроковий термін.

Іншим аспектом, що характеризує систему фінансово–економічних взаємовідносин юридичних і фізичних осіб, є структура власності, яка дає змогу визначити всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану участь в юридичній особі, тобто підприємстві, у тому числі відносини контролю між ними щодо цієї юридичної особи [6]. В залежності від ступеню концентрації прав власності чи майнових прав серед певної кількості учасників підприємства виокремлюють дві принципові характеристики структури власності: концентрована чи розпорошена. Також дослідниками виділяють інсайдерську та аутсайдерську структури власності в залежності від того, кому належить лівова частка акціонерного капіталу: особам–інсайдерам, що володіють правами власності та/або керують підприємством (мажоритарії), чи особам–аутсайдерам, що не мають значних пакетів акцій (міноритарії), не зацікавлені у здійсненні прискіпливого контролю за діяльністю підприємства та не приймають участі у розробці корпоративних рішень.

Структура власності визначає фінансово–правові аспекти відносин між підприємством як самостійною господарською одиницею та його акціонерами як особами, що інвестували власні кошти у формування статутного капіталу підприємства з метою максимізації власного доходу.

На етапі свого народження підприємство зазвичай має одного власника, який сам інвестує власні кошти у реалізацію бізнес–ідеї. У процесі свого розвитку підприємець стикається із необхідністю залучення додаткового капіталу, і, коли вичерпані можливості самофінансування та отримання кредитних коштів, він може зробити своє підприємство партнерством або акціонерним товариством та забезпечити розширення обсягів фінансування діяльності підприємства.

У свою чергу, система корпоративного управління та контролю як елемент фінансової архітектури підприємства у

широкому розумінні являє собою сукупність принципів, норм та правил, у відповідності до яких здійснюється регулювання взаємовідносин між учасниками підприємства та іншими заінтересованими особами (стейкхолдерами), які впливають чи на яких впливає фінансово-господарська діяльність підприємства. Поява такого механізму контролю та збалансування економічних інтересів спричинена ускладненням організаційної структури підприємства у процесі його розвитку, що, по-перше, призводить до виникнення проблеми «принципала-агента» у зв'язку із делегуванням управлінських повноважень найманим менеджерам та, по-друге, з необхідністю забезпечення інвестиційної привабливості підприємства у процесі його виходу на вітчизняні та міжнародні ринки капіталів.

Висновки

Таким чином, враховуючи вищевикладене, зазначимо, що виокремлені структурні характеристики підприємства, такі як організаційно-правова форма господарювання, структура капіталу, структура власності та система управління формують його фінансову архітектуру, яка в залежності від стадії життєвого циклу підприємства має трансформуватися у відповідності до потреб бізнесу та забезпечувати оптимальні умови здійснення господарської діяльності.

Особливо слід наголосити, що важливість окресленої проблематики пов'язана із високою імовірністю виникнення фінансової кризи на підприємстві при переході з однієї стадії до іншої, що при відсутності заходів стосовно фінансового оздоровлення підприємства може призвести до його банкрутства та ліквідації. Проблема збитковості та банкрутства підприємств має важливе значення в макроекономічному масштабі, оскільки ліквідація підприємства означає не лише збитки для його заінтересованих сторін (власників, інвесторів, кредиторів, контрагентів), а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, зниження життєвого рівня населення, погіршення економічного ста-

новища держави тощо. При цьому, як зауважує, наприклад, О. Терещенко, серед вітчизняних підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять ті, що потрапили у скрутне економічне становище [3, с. 12]. Разом із тим інколи сукупна вартість їхніх активів значно перевищує їх кредиторську заборгованість. Це виявляється на стадії розпорядження майном під час розгляду судової справи про банкрутство.

Саме тому, на наш погляд, важливою є своєчасна оптимізація фінансової архітектури підприємства на кожній окремій стадії його життєвого циклу та при переході між ними, що дозволить мінімізувати ризики фінансової неспроможності підприємства. Зазначене дозволяє сформулювати напрями подальших наукових досліджень у даній сфері, зокрема, щодо ідентифікації критеріїв оптимізації фінансової архітектури підприємства з урахуванням особливостей впливу характеристик компонентів фінансової будови компанії на фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организации / Л. Грейнер // Вестник С. Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2002. – №4. – С. 76–92.
2. Adizes I. Corporate lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it / I. Adizes // Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988. – 361 p.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
4. Myers S. Financial Architecture / S. Myers // European Financial Management. – 1999. – Vol. 5. – P. 133–141.
5. Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Чалий І.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / За ред. Момот Т.В. – Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. №5–6. Ст. 30.

М.В. КАРВАЦЬКИЙ,
аспірант, Буковинська державна фінансова академія

Потенціал дивідендної політики корпорацій пивобезалкогольної промисловості

Дослідження практичних підходів до формування дивідендної політики підприємствами пивобезалкогольної промисловості та виявлення необхідних пропорцій розподілу прибутку дозволило визначити потенціал та тип їх збалансованої дивідендної політики.

Ключові слова: дивідендна політика, корпорація, пивобезалкогольна галузь.

Исследование практических подходов к формированию дивидендной политики предприятиями пивобезалкогольной промышленности и выявление необходимых пропорций распределения прибыли позволило определить потенциал и тип их сбалансированной дивидендной политики.

Ключевые слова: дивидендная политика, корпорация, пивобезалкогольная отрасль.